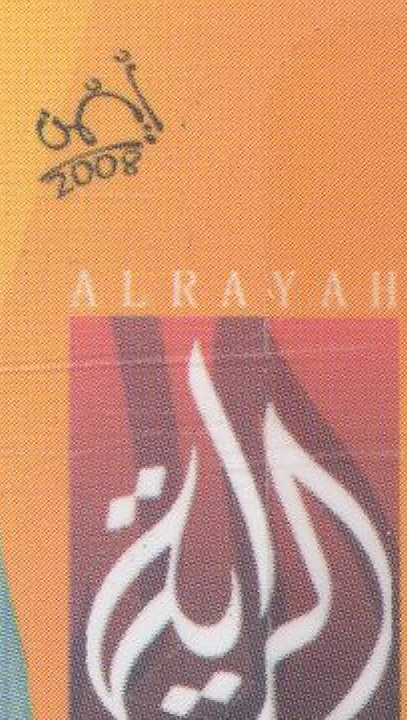
سلسلة قوة التفكير 3

استراتيجيات التفكير

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي



المفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي

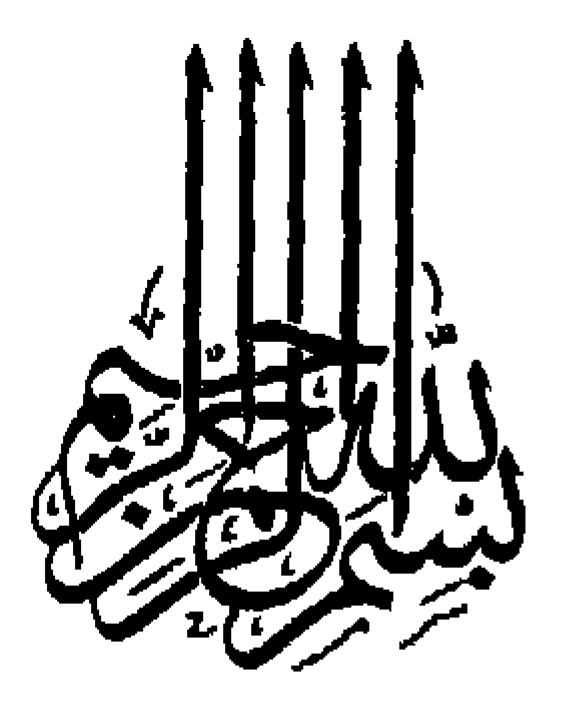
د . إبراهيم الفقي

استراتيجيات التفكير

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

للكاتب والمحاضر العالمى

الدكتور: إبراهيم الفقي



الطبعة الأولي

1430 هـ - 2009 م

اســم الكتاب : استراتيجيات التفكير

اسم المؤلف : الكاتب الخبير والمحاضر العالمي د / إبراهيم الفقي

مقاس القطــع : 21 X 14.5

الإيداع القانوني : 20109 / 2008

الترقيـم الدولي : 5 - 015 - 426 - 977

عــدد الألــوان : 2 لون

تليفون : 02 33446727 فاكس : 02 33026637

E-mail : rayatop@hotmail.com



إهــداء

إلى والدتي الحبيبة رحمها الله سبحانه وتعالى

وتقبلها في فسيح جناته وإلى زوجتي آمال الفقي

أهدي هذا الكتاب.

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿وَفِي أَنْفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ﴾

كلمة شكر وعرفان

إلى كل من ساهم في بناء هذا الكتاب سواء من قريب أو بعيد، جزاكم الله سبحانه وتعالى كل الخير.

ماذا يقول الناس عن الدكتور/ إبراهيم الفقي

- «**د. الفقي يعتبر هدية من الله لمساعدة البشرية جمعاء**»
كريم سليمان – مدير مالي – الكشافة الإسلامية الجزائرية – الجزائر
- «**قمة في العلم والروعة والإبداع .. ود. الفقي أكبر مما كنا نتصور والعطاء قد انتقل به للسخاء**»
غنيم عبد الرحمن نايف عبد الرحمن الهاجري – قطاع الإعلام الخارجي – الكويت
- «**نقطة تحول في حياة كل إنسان يرغب أن يكون متميزا .. ود. إبراهيم الفقي حضور قوى وأسلوب فريد وأب حنون**»
كمال محمد عمارة – رئيس الموارد البشرية والشئون الإدارية – دبي – الإمارات العربية المتحدة
- «**د. الفقي من أقوى المحاضرين في العالم وفقه الله لما فيه رضاه**»
حمد بن حمود بن سليمان الفافرى – رئيس قسم الأنشطة – جامعة الملك قابوس – مسقط – سلطنة عمان
- «**أعطاني د. الفقي خبرة عشرين عاما في مكان واحد .. فهو محاضر رائع يدخل العقل والقلب**»
ريبوار محمد أمين رشيد – إمام وخطيب وطالب ماجستير في أصول الدين – العراق
- «**د. الفقي محاضر عالمي لا توفيه الكلمات حقه**»
أحمد علي محمد سعيد – مهندس – أمستردام – هولندا
- «**لم أكن متوقعا هذا الكم من المعلومات و المهارات التي أتقنتها .. ود. الفقي متمكن ومحترف جدًّا بدرجة تفوق التصور**»
محمد أحمد العطن – مهندس – شركة النيل للكاوتشوك والبلاستيك – الإسكندرية

السيرة الذاتية لدكتور إبراهيم الفقي

- مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركات إبراهيم الفقي العالمية
- مؤسس ورئيس مجلس إدارة المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE) والمركز الكندي للتنويم بالإيحاء (CTCH) والمركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD) والمركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية (CTCNLP) .
- مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة كيوبس (CIS) .
- دكتور في علم الميتافيزيقا من جامعة ميتافيزيق بلوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية .
- هو المؤلف لعلم (ديناميكية التكيف العصبي)
- مؤسس علم " قوة الطاقة البشرية "(POWER HUMAN ENERGY TM)
- مدرب معتمد في البرمجة اللغوية العصبية (NLP) من المؤسسة الأمريكية للبرمجة اللغوية العصبية
- مدرس معتمد للعلاج بالتنويم المغناطيسي من المؤسسة الأمريكية للتنويم المغناطيسي .
- مدرس معتمد للعلاج بخط الحياه (TIMELINE THERPY TM)
- مدرس معتمد في الذاكرة من المعهد الأمريكي للذاكرة بنيويورك
- مدرب معتمد للتنمية البشرية من حكومة كيبيك بكندا ومن (GLOBAL REIKI ASSOCIATION) .
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على ٢٣ دبلومة وثلاث من أعلى التخصصات في علم النفس والإدارة والمبيعات والتسويق والتنمية البشرية .
- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال بكندا .
- له عدة مؤلفات بثلاث لغات هي (العربية والإنجليزية والفرنسية) حققت له أكثر من مليون نسخة في العالم .
- درب أكثر من ٦٠٠٠٠٠ شخص في محاضراته حول العالم وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات (العربية والإنجليزية والفرنسية) .
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام ١٩٦٩ م

الباب الأول

استراتيجيات التفكير الإيجابي

كيف تحول التفكير السلبي إلى إيجابي؟

«من الممكن لأي إنسان أن يكون إيجابيًّا في الظروف العادية، ولكن القوة الحقيقية تظهر عندما يواجه الإنسان تحديًا من تحديات الحياة ويفكر إيجابيًّا»

د. إبراهيم الفقي

المفكر .. الفكر .. والتفكير

«المفكر هو صانع الأفكار، والأفكار تسبب التفكير، والتفكير يسبب التركيز، والتركيز يسبب الأحاسيس، والأحاسيس تسبب السلوك، والسلوك يسبب النتائج، والنتائج تحدد واقع حياتك، فلو أردت فعلاً أن تحدث تغييرًا في حياتك غير إدراك المفكر»

د.إبراهيم الفقي

١- المفكر:

هو الشخص الذي يضع الفكرة في ذهنه... هو الأساس والسبب في كل شيء؛ فهو الذي يقرر ما يريد، ثم يختار الأسلوب ويضعه في الفعل.

المفكر عنده الاختيار أن يضع في ذهنه أفكارًا سلبية أو أفكارًا إيجابية... أفكار سعادة أو أفكار تعاسة... أفكارًا روحانية أو أفكارًا دنيوية... أفكارًا صحية أو أفكارًا غير صحية.

المفكر مثل الفلاح الذي يقرر ما يريد من محصول فيختار البذور التي يزرعها، ثم يرويها ويهتم بها حتى يحصل على المحصول الذي يريده؛ فهو يحصل على نتائج البذور، فلو أراد عنبًا فهو يضع بذور

العنب لكي يحصل على العنب، ولو أراد خيارًا أو جزرًا أو فاصوليا لاختار البذور المناسبة لكي يحصل على الحصول من نفس النوع. تمامًا مثل المفكر؛ فهو الذي يقرر ويختار نوع الفكر الذي يضعه في ذهنه، فيتحول الفكر إلى تفكير، ومنه إلى تركيز، ثم أحاسيس، ثم سلوك، ثم نتائج من نفس نوع الفكرة، فلو كانت الفكرة سلبية ستكون النتيجة سلبية، وإذا كانت الفكرة إيجابية ستكون النتيجة إيجابية.

فلو عرف المفكر أن فكرة سلبية واحدة يضعها في ذهنه ويكررها كل يوم لمدة ستة أشهر قد تكون بداية كارثة صحية ونفسية وأيضًا مادية!! لذلك يجب على المفكر أن يختار بحرص شديد الأفكار التي يضعها في ذهنه، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار بحرص شديد البذور التي يضعها في الأرض.

٢- الفكر:

كل شيء في الوجود بدأ بفكرة، ثم تبلورت الفكرة إلى إمكانية، ثم إلى هدف، ثم إلى الفعل، حتى أصبحت حقيقة؛ فالطائرة بدأت بفكرة في ذهن الإخوة جويس... مدينة ديزني بدت بفكرة في ذهن والت ديزني ثم أصبحت حقيقة يزورها ملايين من الناس سنويًا... فيديرال إكسبريس بدأت بفكرة في ذهن فريد سميث، والآن هي حقيقة يستخدمها الناس في إرسال الطرود والخطابات عبر العالم فتصل في أقل من ثلاثة أيام... جري الميل في أربعة دقائق بدأت بفكرة في ذهن روجر

بانستر، ثم أصبحت حقيقة يستخدمها آلاف من اللاعبين حول العالم.

كل شيء من الصواريخ إلى الطائرات والسفن والسيارات والأجهزة الإلكترونية والطبية والرياضية، كل شيء في كل مجال بدأ بفكرة؛ لأن الفكرة هي جذر كل شيء؛ فالأفكار الإيجابية أدت إلى الاكتشافات والتقدم الذي نراه ونستخدمه في العالم، والأفكار السلبية أدت إلى القتل والنصب والسرقة والزنا والاستغلال والضياع والأمراض النفسية والعضوية، كما قالت عنها كلية الطب في سان فرانسيسكو بأن معظم الأمراض ترجع إلى الفكر والتفكير.

٣- التفكير:

عندما يقرر المفكر ويختار فكرة معينة سواء كانت هذه الفكرة سلبية أم إيجابية فهو يضعها في ذهنه، وهنا يتعرف عليها العقل ويقوم بتحليلها من كافة الزوايا، ثم يعطي لها منطقًا ومعنى مبنيًا على معلومات مشابهة متواجدة في مخازن الذاكرة، ثم يقوم بالمقارنة بينها وبين أفكار أخرى مشابهة، وأخيرًا يبحث العقل في كافة الملفات العقلية في أية معلومات تدعم الفكرة التي وضعها الشخص في ذهنه.

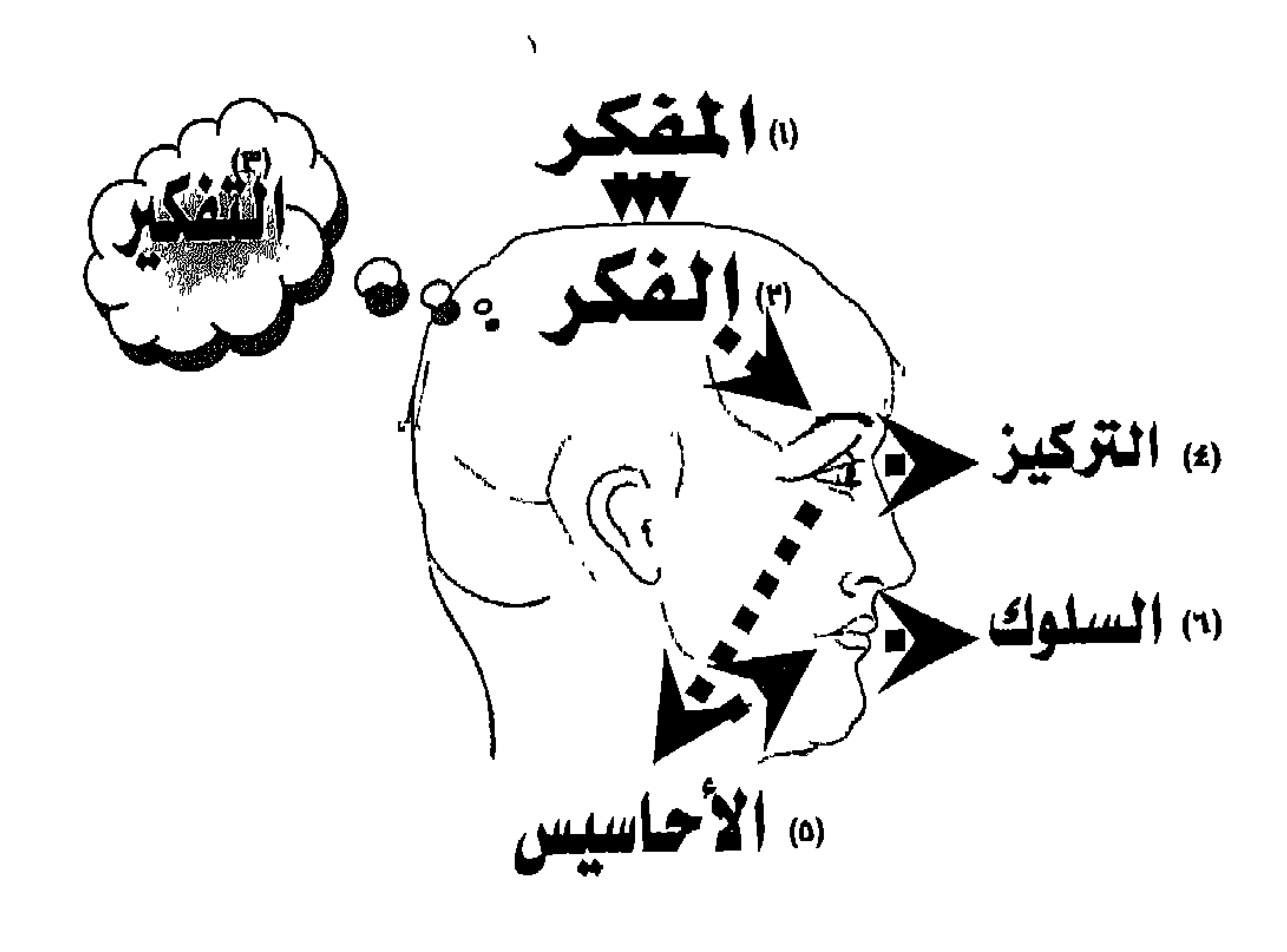
وبذلك أصبحت الفكرة لها معنى ومنطق وجاهزة للاستعمال، فيصبح كل انتباه وتركيز الشخص على الفكرة، مما يسبب الأحاسيس، ثم السلوك والنتائج.

والآن دعني أسألك:

لو كان هناك شخص يشتكي من الحالة المادية أو الاجتماعية أو العائلية أو الشخصية إلخ، من الذي وضع هذه الأفكار في ذهنه؟ هو، أليس كذلك؟ لذلك يجب أن يرجع المفكر إلى القوة الثلاثية فيقرر أن يختار أفضل الاختيارات التي يضعها في ذهنه، ثم يأخذ المسئولية كاملة، ويبتعد تمامًا عن القتلة الثلاثة: فلا يلوم أحدًا، ولا ينقد أحدًا، ولا يقارن بينه وبين أحد، ولكن يختار أفضل الأفكار لذهنه؛ لكي يحصل على أفضل النتائج، تمامًا مثل الفلاح الذي يختار أفضل البذور لأرضه ويرعاها ويحميها؛ حتى تعطيه المحصول الذي يتمناه.

لذلك كن حريصًا كل الحرص على اختيار الأفكار قبل أن تضعها في ذهنك، فتتحول إلى تفكير وتركيز وأحاسيس وسلوك ونتائج لا ترضى عنها، بل وتسبب لك تحديات ليس لها أي داعٍ.




(١) المفكر
(٣) التفكير
(٢) الفكر
(٤) التركيز
(٦) السلوك
(٥) الأحاسيس

استراتيجيات التفكير الإيجابي

١- استراتيجية تغيير الماضي

«ليس الماضي إلا كنزًا من المهارات والخبرات والتجارب، بدونها يتخبط الإنسان في الظلام»

د.إبراهيم الفقي

هل من الممكن أن نغير الماضي؟

هكذا بدأ مذيع إحدى القنوات الفضائية الشهيرة حديثه معي في برنامج كان يذاع على الهواء مباشرة.

قلت: لا نستطيع أن نغير الماضي؛ لأنه مضى، ولكن يمكننا أن نغير وجهة نظرنا في تجارب الماضي، فنتعلم منها، ثم نحدث فيها التغييرات التي نريدها، ونتخيل أنفسنا وكأننا نرجع بالذاكرة للماضي مرة أخرى، وفي نفس التجربة نتصرف فيها كما كنا نريد تمامًا، وبذلك نكون غيرنا الواقع من تحدٍ إلى مهارات وخبرات.

فقال: بهذه السهولة؟

قلت له: دعنا نجرب ذلك معًا: تذكر تجربة كانت سلبية في الماضي، وفكر كيف كانت أحاسيسك؟

فقال: فكرت ووجدت التجربة وأحاسيسي كانت ولا زالت سلبية.

فقلت: لو فرضنا أن الزمن رجع بك للوراء، وأخذك مرة أخرى لنفس التجربة، هل سيكون تصرفك كما كان في المرة الأولى؟

فقال: طبعا لا؛ لأنني تعلمت مما حدث، وسأكون أفضل، واستعدادي أفضل.

فقلت له: أريدك أن تفكر في المهارات التي اكتسبتها في المرة الأولى.

ففكر وقال: تعلمت كيف أنصت وأقيم الموقف، ولا أحكم بسرعة، وأرد بتأنٍ، وأركز على الحل.

فقلت: الآن تخيل أنك ترجع بذاكرتك للتجربة التي كانت سلبية وتصرف فيها بالمهارات التي تعلمتها منها.

ففعل وقال: أشعر بأنني في تحكم تامٍّ بالموقف، وأنني أفضل كثيرًا عن المرة الأولى.

فسألته: الآن فكّر في التجربة التي كانت سلبية وقل لي: ما هو أول شيء خطر على بالك، وما هي الأحاسيس التي تشعر بها؟

ففكر وقال: أول شيء خطر على بالي هو أنني في تحكم تام، وإحساسي هادئ ومتزن تمامًا.

فقلت له: أنت الآن استخدمت «استراتيجية تغيير الماضي» التي ساعدتك على أن تغير وجهة نظرك فيما حدث، فتخلصت من الأحاسيس السلبية، واحتفظت بالمهارات، وبذلك لم تصبح التجربة

تحديًا، بل أصبحت قدرات.

والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية تغيير الماضي:

١- فكر في تجربة سلبية حدثت لك في الماضي... فكر في تجربة محددة ولاحظ تعبيرات وجهك وتحركات جسمك، وأحاسيسك، وسلوكك.

٢- فكر في المهارات التي تعلمتها من هذه التجربة.

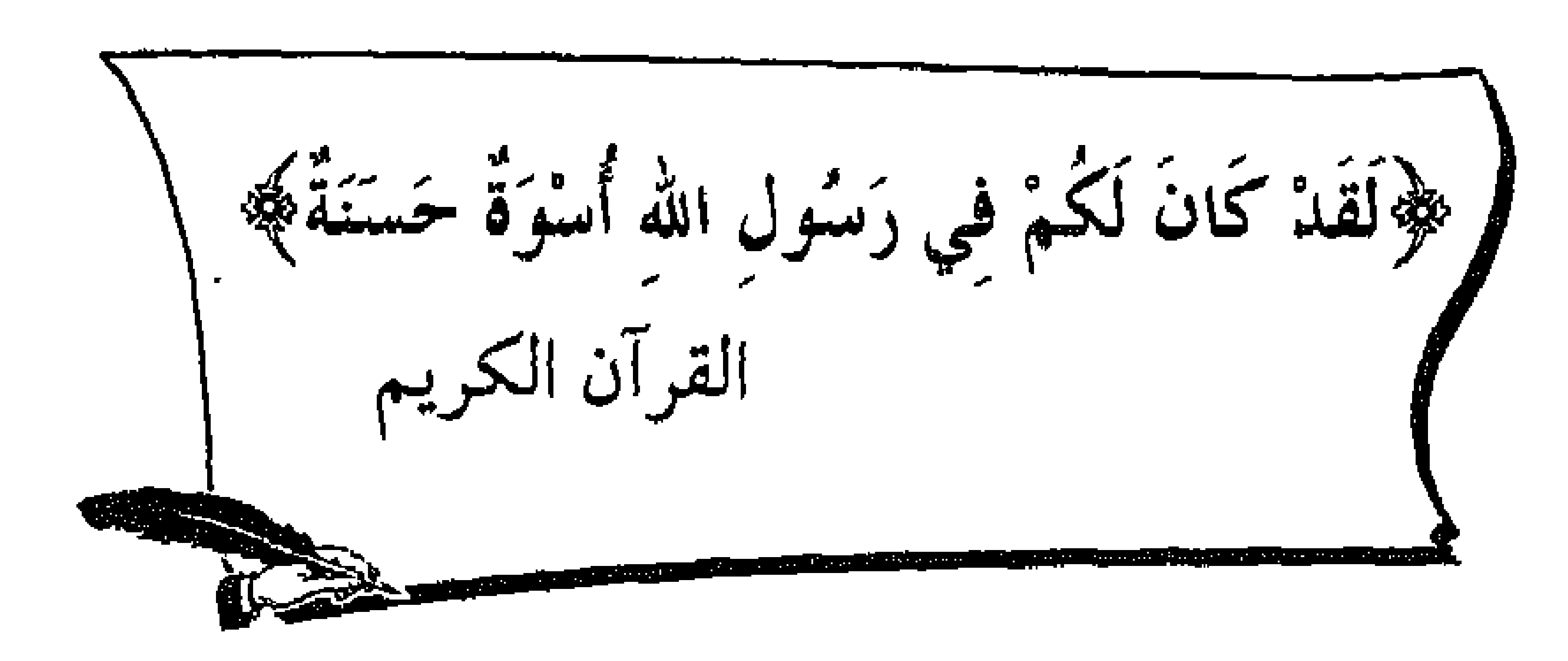
٣- الآن تخيل أنك تعود بالزمن إلى الماضي وتواجه نفس التحدي، ضع التعبيرات التي تناسبك، وتحركات الجسم التي تناسبك، واستخدم المهارات التي تعلمتها.

لاحظ أحاسيسك... ستجد أن الأحاسيس أصبحت أفضل؛ لأنك استخدمت المهارات والخبرات التي تعلمتها من المرة الأولى، فأصبح إدراكك وتفكيرك إيجابيًّا، وبالتالي الأحاسيس عادية وإيجابية.

٤- الآن تخيل أنك في المستقبل وتواجه تحديًا من نفس النوع، ولاحظ تصرفاتك وأحاسيسك... ستجد أن عقلك أصبح ماهرًا في التعامل مع هذا النوع من التحديات.

كرر هذه الاستراتيجية؛ لكي تجعل الماضي كنزًا من التجارب والخبرات والمهارات.

٢- استراتيجية المثل الأعلى



منذ الطفولة ونحن نقلد الآخرين لكي نكوّن شخصيتنا، والشخصية: هي مجموعة السلوكيات التي يكتسبها الإنسان، والتي بها يشعر أنه مختلف عن الآخرين.

وأوّل من تعلمنا منهم وقلدناهم في كل شيء سواء كان ذلك في تعبيرات الوجه أم تحركات الجسم أم في القيم والاعتقادات والسلوكيات هم الوالدان.

ثم أخذنا بعض أساليب وكلمات وجمل من المحيط العائلي سواء كان ذلك من الإخوة أم الأخوات الأكبر منا سنًّا، أو من الأقارب.

ثم أخذنا كلمات وجملاً وأساليب أخرى من المحيط الاجتماعي سواء كان ذلك من أصحاب المحلات، أم سائق سيارة المدرسة، أم سائق تاكسي إلخ.

ثم أخذنا من المدرسة والمدرسين والمدراء، ثم من الأصدقاء.

وأخيرًا من وسائل الإعلام بما فيها من فنانين ومقدمي برامج.

خلال هـذه الرحلـة قلـدنا سـلوكيات وأسـاليب وتعـبيرات العـالم الخارجي؛ وذلك لكي نكوّن أفضل شخصية ممكنـة نسـتطيع أن نتعامـل بها مع الناس في كافة المجالات.

استراتيجية المثل الأعلى تتعلق بتبني وجهـة نظـر ومعتقـدات وقـيم شخص نعتبره مثلاً أعلى لنا في مجال معين، ثم نتصرف كما لو كان هـو شخصيًا متواجدًا في وقت تحدٍ ما نواجهه في حياتنا.

الآن دعني أسألك: هل تعرف شخصًا ما تحترمه وتعتبره مثلاً أعلى لك في حياتك؟

أنا شخصيًا عندما كنت أمارس رياضـة تـنس الطاولـة كـان مثلـي الأعلى جاموسـكوف، وهـو أحـد أبطـال العـالم في الستينيات، فكنـت أتصور أنني هو فأتدرب على أسلوبه، حتى استطعت أن أكون مـاهرًا في بعض الألعاب اللولبية التي كان رائعًـا فيهـا، فسـاعدتني هـذه المهـارات الجديدة على الحصول على بطولة مصر أكثر من مرة.

وفي مجال الفنادق كان مثلي الأعلى لانـو برلانـدو، وقـد كـان مـن أقوى الخبراء في مجال الفنادق.

وفي الهدوء والتعامل مع التحديات باتزان كان صديقي ريجيس نادو مثلي الأعلى، فقد كان اتزانـه أكثـر مـن رائـع في التعامـل مـع تحـديات الحياة.



وفي التنمية البشرية كان لي أكثر من مثل أعلى، أولهم الكاتب والعالم الأمريكي د.روبرت شولر الذي أسس الكريستال كاثيدرال من لا شيء، وأوج ماندينو الذي كان فقيرًا لدرجة أنه كان يأكل من الزبالة، وكان يختبئ في المكاتب العامة من البرد الشديد في نيويورك، وفي يوم قرر أن يفعل شيئًا بحياته فكتب كتابًا بعنوان: «أفضل بائع في العالم»، ويفضل الله ﷻ حقق هذا الكتاب مبيعات خيالية وأصبح ماندينو من أكبر الخبراء في العالم في التنمية البشرية.

وغيرهم كثيرون في مجالات مختلفة.

أما مثلي الأعلى الذي أتخيله معي يوجهني في كل ركن من أركان الحياة فهو الرسول سيدنا محمد -عليه الصلاة والسلام.

فعندما أواجه تحديًا من أي نوع مهما كان صعبًا أسأل نفسي: لو كان الرسول -عليه الصلاة والسلام- في هذا الموقف كيف يكون تصرفه؟

وبذلك لا أتصرف بطريقة شعورية أو عشوائية، وأجد نفسي أتصرف بطريقة هادئة روحانية تقربني من الله ﷻ.

من ضمن هذه المواقف التي واجهتها كانت مع شخص كنت أعتقد في نفسي أنه أمين جدًّا، وثقت فيه وأعطيته مبلغًا من المال لكي يساعد به أحد المحتاجين، فما كان منه إلا أن أخذ المال لنفسه!!

عندما علمت بما فعل كنت في حالة غضب شديد، ليس فقط لأنه خان الأمانة، ولكن لأنه لم يفكر في الشخص المسكين المحتاج... انقطعت بيننا العلاقات ومرت الأيام وعلمت من أحد الأقارب أن الشرطة تبحث عن هذا الشخص؛ لأنه أخذ أموالاً من أشخاص أخرى ولم يعطهم حقوقهم، فلجئوا إلى القضاء، وحكم عليه بسنتين سجن!!!!

طلب مني قريبي أن أساعده في الخلاص من الحكم لو كان ذلك في استطاعتي!!! عجبت لهذا الموقف! كان من الممكن أن أفرح؛ لأنه سيأخذ ما يستحقه من عقاب!! ولكني كنت أعرف جيدًا أن هذا الشخص إنسان طيب ويحب مساعدة الناس، ولم أعرف لماذا كان يتصرف بهذه الطريقة الخطيرة.

فكرت في نفسي: «لو كان الرسول -عليه الصلاة والسلام- في هذا الموقف كيف يكون تصرفه»؟

وجدت أنني أتصل بهذا الشخص وأسأله عن المبلغ المطلوب دفعه لإيقاف الحكم؟ فقال لي المبلغ فدفعته له وأنا أشعر بسعادة تامة؛ لأنني نفذت ما قاله الله ﷻ في القرآن الكريم: ﴿وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [آل عمران: ١٣٤].

كان تصرفي نابعًا من الذات العليا التي وجدتُ نفسي أتصرف بها بفضل الله ﷻ الذي ألهمني أن أفكر تفكيرًا روحانيًا، كما لو كان مثلي الأعلى الرسول -عليه الصلاة والسلام- هو الذي يواجه هذا الموقف.

مرت الأيام وتغير هذا الشخص تغيرًا إيجابيًا جذريًا؛ حيث بدأ يسدد ديونه، وقام ببناء جامع لله ﷻ، وأصبح كما كان من قبل إنسانا طيبًا يحب الخير للناس.

هذا مثال من استخدام استراتيجية المثل الأعلى، وكيف نستطيع باستخدامها أن نكون في أفضل حالاتنا النفسية ونحن نواجه تحديات الحياة.

والآن دعنا نجرب معًا استراتيجية المثل الأعلى:

١- فكر في مشكلة تواجهك الآن في حياتك، ولاحظ تعبيرات وجهك، وتحركات جسمك، وتنفسك، وأحاسيسك، وأسلوبك في التصرف.

٢- فكر في مثل أعلى تعتبره قدوة لك في الاتزان والحكمة.

٣- فكر وتخيل أن مثلك الأعلى هو الذي يواجه هذا الموقف واسأل نفسك:

- ما هي تعبيرات وجه ووضع جسمه؟
- ما هي أحاسيسه؟
- ما هو تركيزه؟ هل هو دنيوي أم روحاني؟
- ما هو هدفه في التعامل مع المشكلة؟ وما هو سلوكه؟

٤- اكتب أو فكر في الإجابة على هذه الأسئلة ثم قيّمها وعدّلها

لكي تتناسب معك أنت شخصيًّا إذا كان يجب التعديل، أو استخدامها كما هي لو وجدتَ أنها تتناسب معك.

٥- فكر أو تخيل نفسك وأنت تستخدم أسلوب مثلك الأعلى، ولاحظ أحاسيسك.

٦- الآن تخيل نفسك في المستقبل في موقف مشابه لهذا التحدي، ولاحظ كيف تتصرف فيه.

ستجد أن أفكارك اكتسبت مهارة وخبرة من مثلك الأعلى، وستجد أن أسلوبك أصبح مماثلاً له في قوته وإيجابيته.

استخدم هذا النموذج مع تحديات أخرى مرت عليك في الماضي، أو متواجدة في حياتك الآن، وتصرفْ فيها كما لو كنت تتصرف مثل مثلك الأعلى.

بذلك تصبح أكثر مهارة وإيجابية في التعامل مع التحديات.

* * *





٣- استراتيجية الشخص الآخر

«نحـن لا نـرى الأشـياء كمـا هي... نراها كما نحـن!»

سقـراط

أحمد شاب في أوائل العشرينيات من عمره، كان دائم الشكوى من والده وكيف أنه يعامله كطفل، ولا يدعه يفعل أي شيء يحبه، بل ينتقده ويسبب له إحباطًا تامًّا؛ لذلك كان يفشل في دراسته.

قابلته -كما طلب والده- فوجدته شارد الذهن كما لو كان في عالم آخر!

سألته: «ما هي المشكلة بالتحديد»؟

فقال: «مشكلتي هي والدي؛ فهو يمنعني من الخروج مع أصدقائي، ويحرمني من المصروف، ولم يشتر لي سيارة كما فعل مع أخي الكبير».

فسألته: «كيف حالك في الدراسة»؟

فقال: «سيئ جدًّا فأنا لا أحب الدراسة».

فسألته: «هل تدخن»؟

فقال: «نعم أدخن حوالي خمسين سيجارة يوميًّا».

سألته: «كيف حالك مع العائلة»؟

قال: «دائمًا في شجار مع أخي الكبير وأبي؛ لذلك أترك البيت ولا أعد إلا في ساعات متأخرة، فيعاقبني أبي بدلاً من أن يعرف الأسباب».

سألته: «هل أنت سعيد بهذا الوضع»؟

قال: «طبعًا لا، ولكن السبب في ذلك يرجع إلى أبي الذي يعاملني بقسوة كما لو كنت طفلاً صغيرًا».

فسألته: «هل تريد الحل فعلاً لهذه التحديات»؟

فقال: «طبعًا أريد الحل، فلا يوجد أحد يحب أن يعيش في شجار وتعاسة».

فقلت له: «سأجرب معك استراتيجية بسيطة، وكل ما أطلبه منك هو أن تتبع الخطوات بأمانة وصدق».

فوافق أحمد.

فقلت له: «أريدك أن تتخيل أن أمامك شاشة عرض كبيرة وترى نفسك أنت فيها».

ففعل وقال: «أرى الشاشة، وأرى نفسي هناك».

قلت له: «انظر إليك هناك وأنت تتصرف مع أخيك ووالدك والمدرسة».

ففعل وقال: «أرى أحمد هناك... مسكين هو مما يحدث له من هذا

الأب القاسي».

قلت له: «الآن تخيل والدك أمامك في الشاشة، وتصرف كأنك تأخذ مكانه، بمعنى أنك أصبحت أنت والدك وانظر إليك تتصرف».

ففعل وقال: «أرى أنني والد حزين لما يحدث مع أحمد، أرى أنني أحاول بكل الطرق أن أساعده سواء بالمال أو المدرسين ولكنه يدخن ويتشاجر مع أخيه، ويخرج من المنزل ولا يعود إلا في ساعة متأخرة، أرى نفسي أفكر بحزن شديد ولا أعرف ماذا أفعل مع ولدي حتى يصبح ناجحًا في حياته».

توقف أحمد وبدأ يبكي.

فقلت له: «لماذا تبكي»؟

قال: «لأنني لم أتصور الآلام التي أسببها لأبي».

فقلت: «الآن عد إلى أحمد في الشاشة وقل لي ماذا ترى»؟

فقال: «أرى أحمد يحاول أن ينجح في دراسته؛ لأن النجاح له في النهاية، وأنه أقلع تمامًا عن التدخين، ونظّم حياته ووقته فأصبح لا يتأخر خارج المنزل مما جعل الجميع يدعمونه فأصبح سعيدًا».

قلت له: «كيف تشعر الآن»؟

فقال: «شعور رائع، ولكن ما الذي يحدث لو لم يقبل الجميع أسلوبي الجديد ويستمر الحال كما كان من قبل»؟

فقلت: «إذا أردت أن تحدث تغييرًا إيجابيًا في حياتك فكر في الأفكار التي تقربك من هدفك، ثم تصرف على أساسها مهما كانت التحديات، وستجد بنفسك التغيير الذي ستراه في حياتك».

بالفعل بدأ أحمد في التغيير فأصبحت حياته أفضل عما كانت، ووجد دعمًا كبيرًا من العائلة، ووجد أن والده لم يكن سلبيًا كما كان يقول، ولكنه كان يتصرف معه بهذا الأسلوب بسبب تصرفاته هو، وعندما بدأ في التغيير وجد أن والده إنسان طيب وكريم.

مرت الأيام وكنت في زيارة لبلد أحمد فجاء لمقابلتي وقال لي: إنه نجح في المدرسة بمجموع رائع، وهو الآن في كلية الطب، واشترى له والده السيارة التي كان يحلم بها.

فسألته: «لماذا حدث كل هذا التغيير في حياتك»؟

فقال: «عندما طلبت مني أن أتقمص شخصية والدي شعرت بحزنه العميق، وعرفت أنني أنا المشكلة وليس هو؛ لذلك قررت أن أتغير للأفضل».

هذا مثال من استراتيجية الشخص الآخر التي تساعدنا على رؤية الأمور من وجهة نظر الشخص الآخر، فبذلك يصبح عندنا مرونة أكبر في التعامل مع التحديات، وتحويلها من سلبية إلى إيجابية.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية الشخص الآخر

١- فكر في تحدٍ مع شخص آخر تواجهه في حياتك الآن.

قد يكون ذلك في العلاقات العائلية، أو الزوجية، أو المهنيـة، أو الاجتماعية.

٢- تخيل أن أمامك شاشة عرض

قد تكون شاشة تلفاز أو مسرح أو سينما.

٣- تخيل نفسك في شاشة العـرض وأنـت تتصـرف مـع هـذا الشـخص، ولاحظ الآتي:

- تعبيرات وجهك
- وضع وتحركات جسمك
- تنفسك
- موضـع أحاسيسـك ونوعيتهـا (مـثلاً قـد يكـون الموضـع في الصـدر وتكون حادة)
- أفكارك
- اعتقادك عن الموقف وعن الشخص
- سلوكك وتصرفك معه

٤- تخيل أنك أنت الشخص الآخر، ولاحظ اعتقـاده عـن الموقـف وعنك وتصرفه معك.

٥- الآن عد إلى التحدي نفسه ولاحظ الدرس الـذي تعلمتـه منـه، والتغيير الذي حدث في أحاسيسك وسلوكك.

٦- تخيل نفسك في المستقبل وضعْ نفسك في موقف مماثل مع نفس الشخص أو مع شخص آخر، واستخدم استراتيجية الشخص الآخر.

لكي تحصل على نتائج إيجابية من هذه الاستراتيجية يجب أن تكون صادقًا تمامًا وأنت تتقمص شخصية الشخص الآخر وكأنك فعلاً هو، فبذلك تعرف لماذا يتصرف معك بهذه الطريقة، وذلك يساعدك على تقييم الموقف من وجهة نظره، وأيضًا وجهة نظرك، فتصبح عندك مرونة أكبر في التعامل معه.

***

٤- استراتيجية تغيير التركيز

«كل رجل عظيم أصبح عظيمًا، كل رجل ناجح أصبح ناجحًا، عندما وضع كل قدراته وتركيزه على هدف إيجابي محدد».

ماردیل

ذكرت من قبل في قوة الفكر وتأثيرها على قوانين العقل الباطن أن قانون التركيز يعتبر في رأيي من أقوى قوانين العقل، فعندما تضع تركيزك وانتباهك على شيء ما يقوم العقل بإلغاء أية معلومات أخرى لكي يفسح المجال للشيء الذي تركز عليه، بالإضافة إلى تعميم الشيء الذي تركز عليه، فتشتعل الأحاسيس وتسبب السلوك.

دعني أسألك: هل حدث أنك كنت تعاني من صداع ثم رن الهاتف وكان صديقًا قديمًا لم تره منذ فترة طويلة فانشغلت تمامًا معه، وعند انتهاء المكالمة وجدت أن الصداع قد اختفى؟

أو أنك كنت تركز على شخص ما بطريقة سلبية، ثم قابلته صدفة فوجدته مهذبًا فغيرت تركيزك عليه؟

كما ترى عندما تغير تركيزك على شيء ما يجب أن تحل محله تركيزًا آخر؛ لأن العقل البشري لا يمحي التجارب، بل يحل محلها تجارب أخرى.

استراتيجية تغيير التركيز عبارة عن مجموعة أسئلة يستخدمها لاواعيًا عندما يواجهون تحديات من أي نوع، وهي بمثابة تقييم داخلي لتجارب الحياة، فلو كان هذا التقييم سلبيًّا يتصرف بطريقة سلبية، وبالعكس فعندما يكون التقييم الداخلي إيجابيًّا تكون النتائج إيجابية.

دعنا نجرب معًا نموذج تغيير التركيز ولنبدأ بالتركيز السلبي:

١- فكر في تجربة سلبية تعيشها في حياتك الآن.

٢- اسأل نفسك الأسئلة التالية واكتب الإجابة على كل سؤال قبل أن تنتقل إلى السؤال الذي يليه:

- ما هي المشكلة بالتحديد؟
- منذ متى تعاني من هذه المشكلة؟
- لماذا لديك هذه المشكلة؟
- مَنْ السبب في وجود هذه المشكلة في حياتك؟
- كيف تحول هذه المشكلة بينك وبين ما تريد أن تحققه في حياتك؟

- ما هو أسوأ وقت عشت فيه هذه المشكلة؟

٣- بعد ما أجبت على هذه الأسئلة صف شعورك.

ستجد أن شعورك سلبي؛ لأن هذه المجموعة من الأسئلة تجعل تركيزك على المشكلة وسلبياتها.

الآن دعنا نستخدم التركيز الإيجابي:

١- فكر في نفس المشكلة وأجب على الأسئلة التالية:

- ماذا تريد؟
- لماذا تريده؟
- متى تريده؟
- كيف تستطيع الحصول عليه؟
- عندما تحصل على ما تريد ما الذي سيتحسن في حياتك؟
- ما هي التحديات التي من الممكن أن تواجهك؟
- ما هي أفضل طريقة لحل هذه التحديات؟
- ما الذي يجب عليك أن تبدأ بالقيام به الآن لكي أحصل على ما أريد؟

٢- بعد أن أجبت على هذه الأسئلة، ما هو شعورك؟

ستجد أن هناك فرقًا؛ لأن التركيز الأول كان سلبيًّا، ولكـن التركيـز الثاني إيجابي ويقودك إلى الحل.

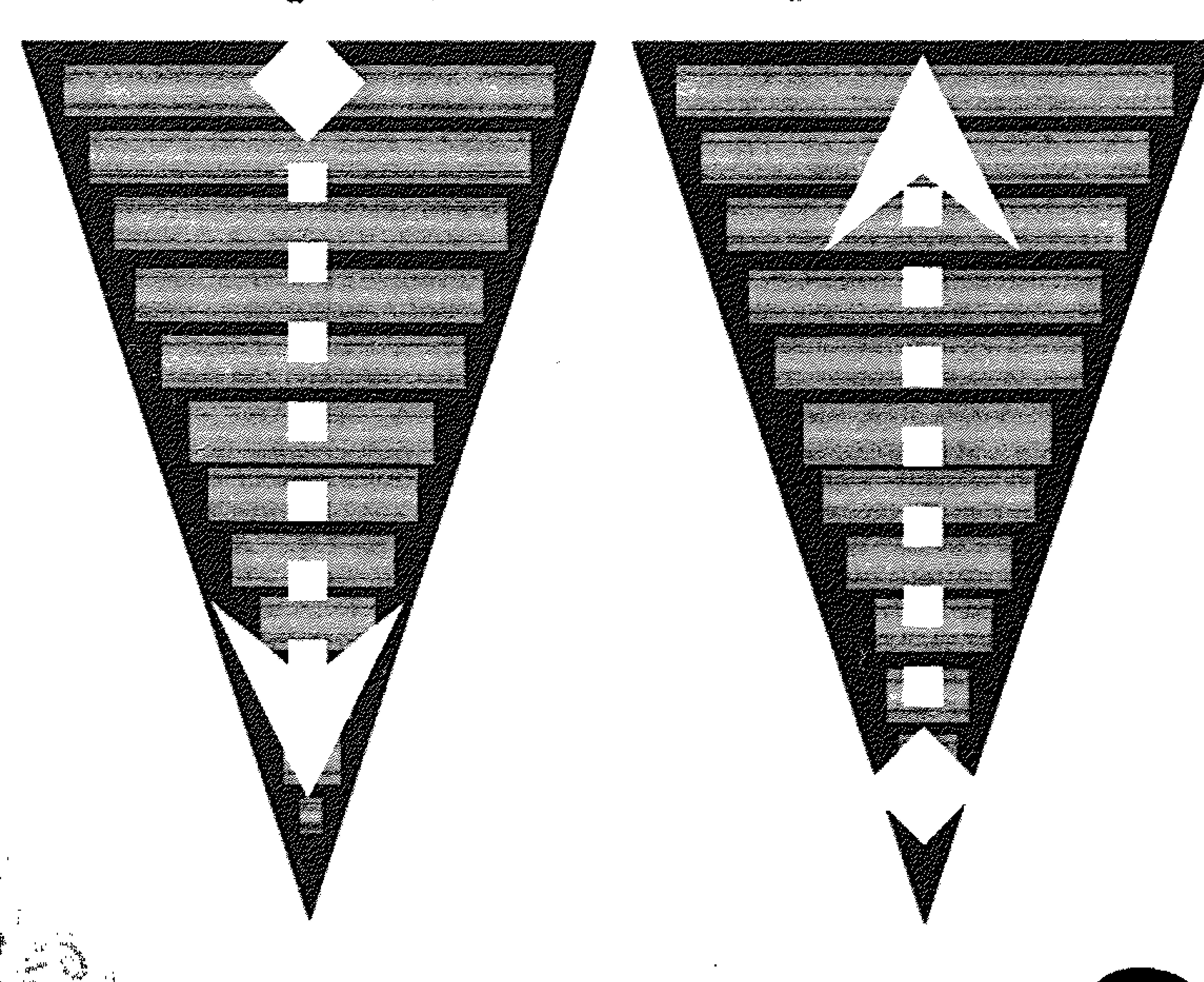
مـن اليـوم اسـتخدم اسـتراتيجية التركيز الإيجابي مع أي تحدٍ تريد أن تحوله من سلبي إلى إيجابي

* * *

٥- استراتيجية التنقيص والتصعيد

«يوميًّا اعمل على تنقيص ما لا تريد، وعلى تصعيد ما تريد، حتى ينتهي تمامًا ما لا تريد، وينمو ويزدهر ما تريد»

د.إبراهيم الفقي



٦- استراتيجية النتائج الإيجابية

«نحن نتعلم من الفشل أكثر مما نتعلم من النجاح، ونكتشف ماذا نفعل عندما نكتشف ما لا نفعل».

صامويل سملز

هل حدث لك أنك خططت لمقابلة شخص ما سواء كان هذا الشخص مديرك في العمل، أم مدير الجامعة التي تدرس فيها، أم أي إنسان آخر حتى ولو كان والديك أو أبناءك أو زوجتك أو زوجك أو صديقًا أو شريكًا لك في العمل، وشعرت أنك فعلاً مستعد لهذه المقابلة، ولكن عندما قابلت هذا الشخص لـمَ تصرفت بأسلوب مختلف تمامًا عن الذي دربت نفسك عليه، ولم تحقق النتيجة التي كنت تتطلع إليها؟

في الواقع إن كلاً منا مر بهذه التجربة ولو مرة واحدة في حياته، واستراتيجية النتيجة الإيجابية تساعدك على تركيز انتباهك على النتيجة الأخرى التي يمكنك التحول إليها.

دعنا نجرب معًا استراتيجية النتيجة الإيجابية:

١- فكر في تحدٍ تقابله في حياتك الآن.

٢- فكر في السلوك السلبي الذي استخدمته.

٣- فكر في النتيجة التي حصلت عليها بسبب تصرفك.

٤- فكر في الشعور الذي تشعر به.

ستجد أن الشعور سلبي؛ لأنك لم تتصرف بالأسلوب الذي كنت تخطط له، وأيضًا لأنك لم تحصل على النتيجة والهدف اللذين كنت تريدهما.

الآن، تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تخرج من الحالة السلبية ثم استمر في الاستراتيجية.

١- فكر في نفس التحدي الذي قابلته ولم تحصل على النتيجة التي كنت تريدها.

٢- فكر في سلوك إيجابي تستطيع استخدامه.

٣- فكر في النتيجة التي من الممكن الحصول عليها.

٤- لاحظ أحاسيسك الآن.

ستجد أن الأحاسيس إيجابية؛ لأنك حصلت على النتيجة الإيجابية التي تريدها.

٥- تنفس بعمق ثلاث مرات، وأغمض عينيك وتخيل نفسك تعود إلى الماضي وتقابل هذا الشخص، تخيل نفسك واثقًا من نفسك، ومتزنا

تمامًا، وأنك حصلت على النتيجة التي تريدها، اربط أحاسيسك بالنتيجة، وتنفس بعمق ثلاث مرات، ثم افتح عينيك.

٦- تخيل نفسك في المستقبل وضع نفسك في ثلاثة مواقف مختلفة ومع أشخاص مهمين، ولاحظ نفسك وأنت تتصرف بثقة واتزان، وتحصّل على النتائج الإيجابية التي تريدها.

درب نفسك على استراتيجية النتيجة الإيجابية مع أي شخص قابلته أو تنوي مقابلته؛ لأنك بذلك تقوم بتدريب ذهنك، وتجعله ماهرًا في مثل هذه المواقف، ومع التدريب ومرور الوقت ستصبح الاستراتيجية جزءًا منك، وعادة من عاداتك الإيجابية تستخدمها في كل ركن من أركان حياتك.

٧- استراتيجية إعادة التعريف

«العالم من عرف قدره،
الجاهل من جهل أمره»
الإمام علي ﷺ

في دورة المدرب المحترف المعتمد التي أقيمت في المملكة الأردنية الهاشمية، سألني أحد المتدربين: «هل يمكنني فعلاً أن أكون مدربًا مثلك يا دكتور إبراهيم»؟

فقلت له: «بالطبع، بل وأفضل إن أردت ذلك».

فقال: «مشكلتي هو أني إنسان خجول جدًّا ويقال عني: إن شخصيتي ضعيفة فكيف لي أن أدرب الآخرين»؟

فقلت له: «هل تحب عندما يكلمك أحد أن تسمعه»؟

فقال: «نعم».

فقلت له: «هل تعرف أحدًا يتكلم بدون انقطاع ولو كلمه أحد فهو يقاطعه، ولا يترك المجال لأحد أن يتكلم»؟

فضحك وقال: «أكيد أعرف الكثيرين، بل يبدو لي أن كل الناس

هكذا».

فقلت له: «أما أنت فقد وهبك الله ﷻ القدرة على السمع والإنصات، وهذه القوة التي تتمتع أنت بها ليست موجودة عند معظم الناس، ومن صفات المدرب المحترف أن يستمع وينصت لكي يفهم ويقيم الأمور قبل أن يتكلم، والصمت من مبادئ القوة الذاتية، والاستماع والإنصات من أهم مبادئ الاتصال مع الآخرين، وأن الناس تحب الشخص الذي ينصت إليهم؛ لأنهم بذلك يشعرون بالراحة معه فيفتحوا له قلوبهم».

نظر إليّ الشاب في دهشة وقال: «لم أعرف أن ما عندي ليس خجلاً ولكنه قوة».

فقلت: «بل هو قوة يتمناها الناس؛ لأن بعض المشاكل تأتي من التسرع في الكلام».

فقال لي ضاحكًا: «أنا قررت أن أكون أفضل منك يا دكتور إبراهيم».

هذا مثل من إعادة التعريف؛ فالشخص الذي يفكر في نفسه أنه خجول كان نتيجة تعريفه لنفسه هو شعوره بأنه أقل من الآخرين؛ مما سبب له الاعتقاد بأنه ضعيف، أما عندما تغير التعريف وأصبح الاستماع قوة جعلته يشعر بالرضا عن نفسه، فزاد تقديره الذاتي، وثقته

في نفسه، وبذلك تحول التعريف من الضعف إلى القوة.

الآن دعنا نجرب معًا استراتيجية إعادة التعريف:

١- فكر في تعريف سلبي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون، واعتقدت أنه حقيقة.

٢- فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب هذا التعريف السلبي.

تنفس بعمق ثلاث مرات؛ لكي تخرج من الحالة السلبية، ثم ركز على الآتي:

١- فكر في تعريف آخر إيجابي يدعمك.

٢- فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب التعريف الإيجابي.

٣- تخيل نفسك في المستقبل مع الأشخاص الذين كانوا يدعمون التعريف السلبي، ولاحظ ثقتك في نفسك بالتعريف الجديد.

٨- استراتيجية التجزئة

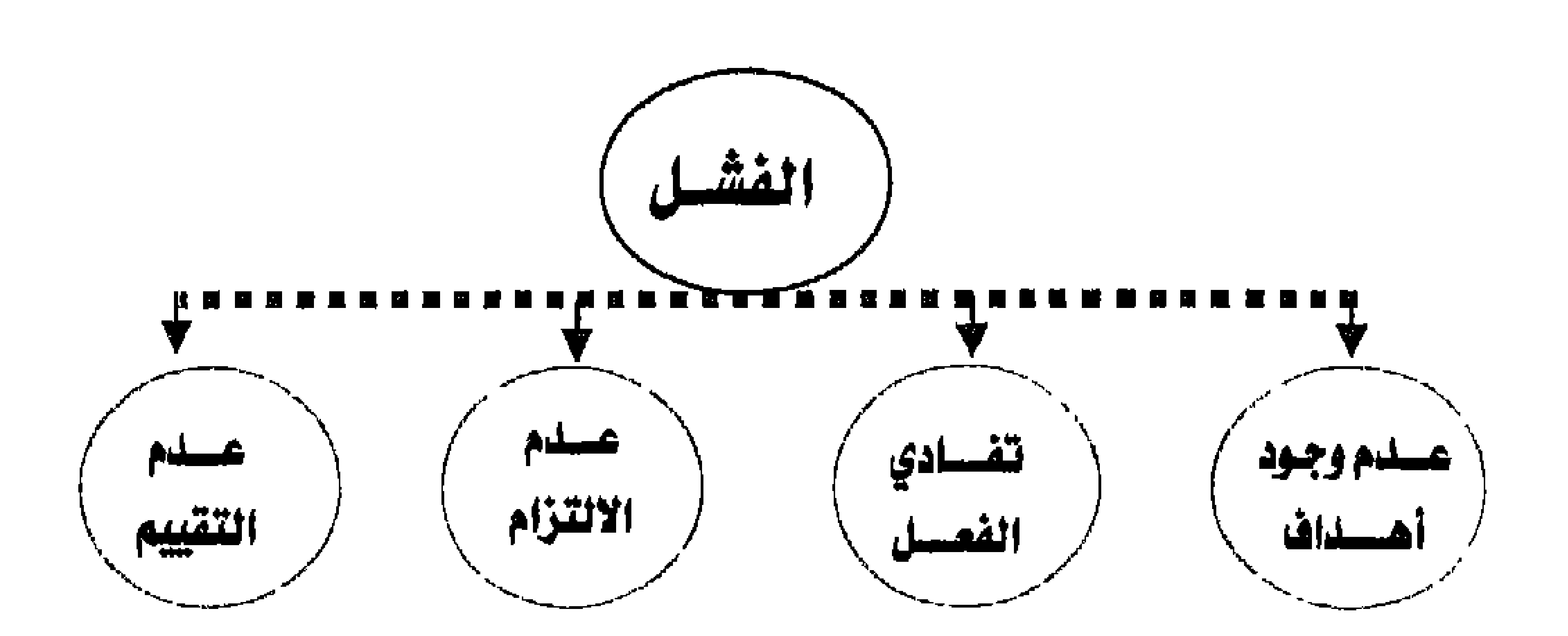
«يمكنك أن تحقق أي هدف، أو تحل أية مشكلة لو جزأتها إلى أجزاء صغيرة، ثم تعاملت مع كل جزء على حدة حتى تحقق هدفك»

نابليون هيل

أحيانًا يعمم الإنسان شيئًا سلبيًا عن نفسه مثل: الفشل، أو القلق، أو الوحدة، أو الخوف... إلخ.. فيقول: أنا فاشل، أو أنا قلق، أو أنا خائف من المستقبل، أو أنا ذاكرتي ضعيفة جدًا، أو تركيزي ضعيف؛ فيسبب لنفسه اعتقادًا سلبيًا يمنعه من التقدم.

الهدف من استراتيجية التجزئة هو تجزئة هذا الحكم والتعميم السلبي إلى مكونات أصغر؛ مما يجعل الشخص يدرك الحكم بإدراك آخر إيجابي وأحاسيس إيجابية تساعده على التعامل مع الأجزاء كل على حدة بثقة وسهولة تامة.

الرسم البياني التالي سيعطيك فكرة أوضح عن كيفية استخدام استراتيجية التجزئة.



الآن دعنا نستخدم استراتيجية التجزئة:

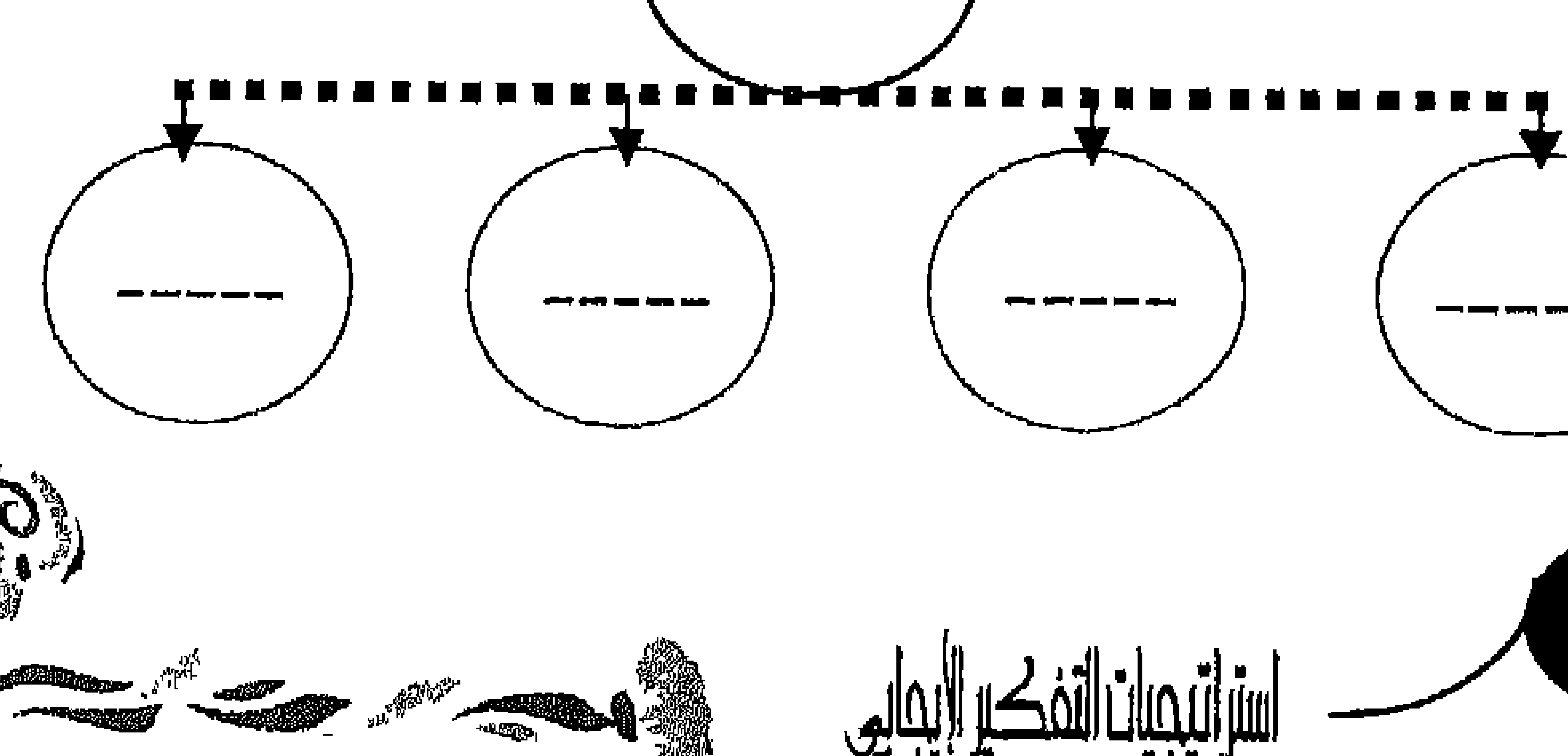
١- فكر في حكم حكمته على نفسك أو فرضه عليك الآخرون واكتبه في الرسم البياني التالي.

٢- فكر في الأحاسيس التي سببها لك هذا الحكم والفرص التي ضاعت منك بسببه.

٣- قم بتجزئة هذا الحكم إلى أجزاء صغيرة، واكتب الأجزاء في الدوائر المخصصة لها.

٤- فكر في الحل لكل جزء على حدة.

٥- لاحظ أحاسيسك الآن.



٩- استراتيجية القيمة العليا

«من استعان بالعقل سدده.

من استرشد العلم أرشده»

الإمام علي ﷺ

علمت أن أحد أصدقائي قد خسر كل أمواله في البورصة، فكانت الصدمة شديدة جدًا لدرجة أنه أصيب بجلطة في المخ تركت نصفه الأيسر مشلولاً.

ذهبت لزيارته في المستشفى فنظر إليّ والدموع في عينيه وقال: «هل ترى ما حصل»؟

فقلت: «نعم أرى، ولكن أريد أن أعرف ماذا يعني ذلك بالنسبة لك»؟

فقال: «لقد انشغلت في الدنيا، وأهملت نفسي وعائلتي فما كان من زوجتي إلا أن طلبت الانفصال عني ولم أصدق أنها تستطيع فعل ذلك، ولكنها فعلت وأخذت معها أولادي الثلاثة، وبعدت عن الله ﷻ، اعتقدت أنه لن يحدث لي أي شيء، ولكني كنت مخطئًا، فانظر إليّ الآن، مريض، مشلول، بدون زوجتي وأولادي، وأشعر بالضياع التام».

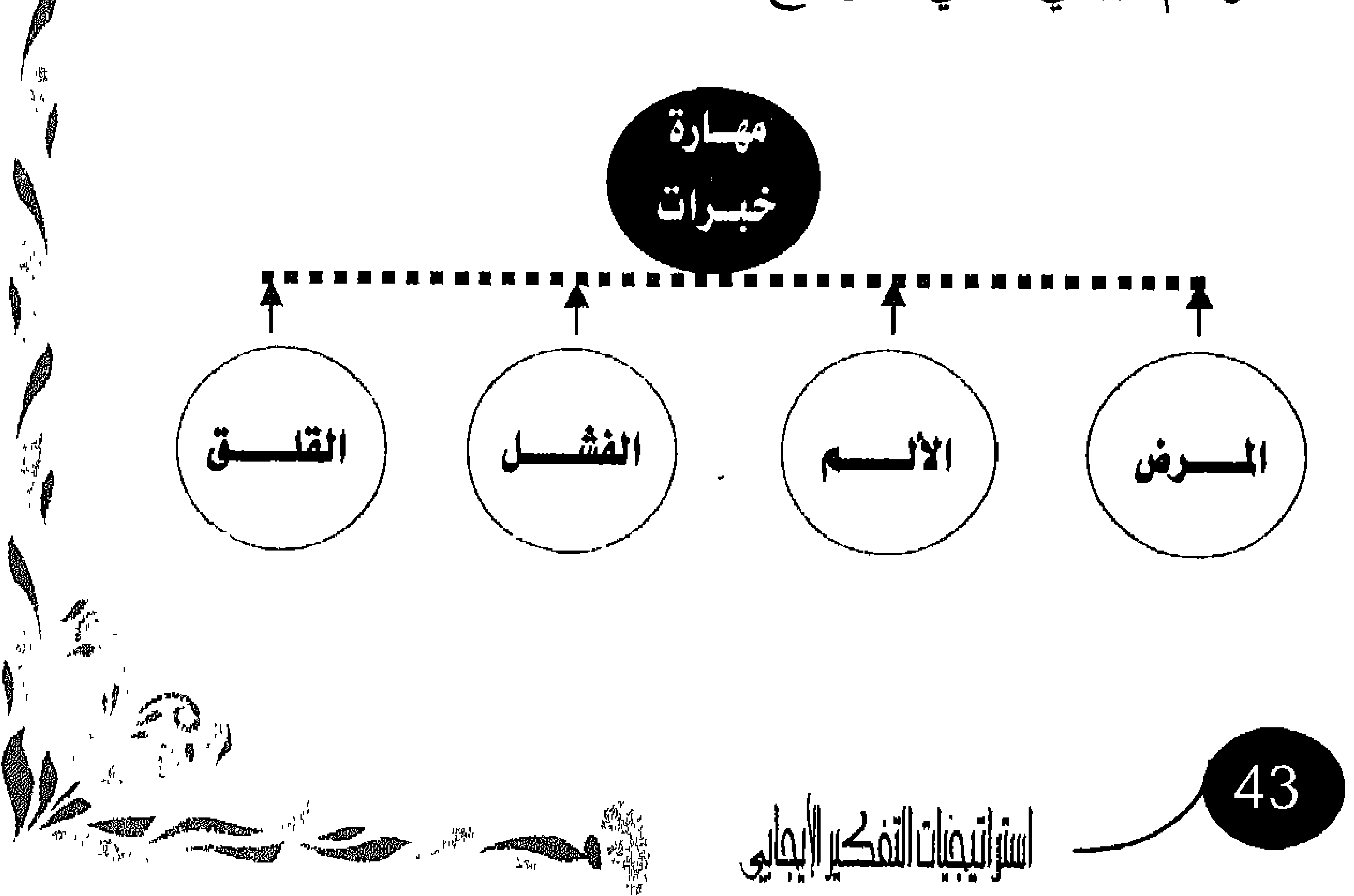
ثم نظر إليّ وقال: «معنى كل هذا بالنسبة لي هو الرجوع إلى الله ﷻ، ثم التعلم مما حدث، واستخدام هذا المهارات في البداية الجديدة، ولكن في هذه المرة ستكون بداية متزنة».

هذا مثل للقيمة العليا، فمن الممكن أن يفشل طالب في الامتحان فتكون قيمته العليا هو تقبل الهدية، وأن ما حدث ليس إلا تجربة تعلم منها لكي يصبح أفضل المرة القادمة.

ومن الممكن أن يخسر لاعب كبير بطولة من البطولات الهامة فتكون قيمته العليا مثل الطالب وهي تقبل الهدية، ثم التركيز على تحسين أسلوبه للبطولات القادمة.

استراتيجية القيم العليا تهدف إلى توسيع آفاق الشخص، فيرى القيمة في أي تحد؛ مما يجعل أحاسيسه هادئة ومتزنة.

الرسم البياني التالي سيوضح لك الاستراتيجية وكيف تستخدمها:



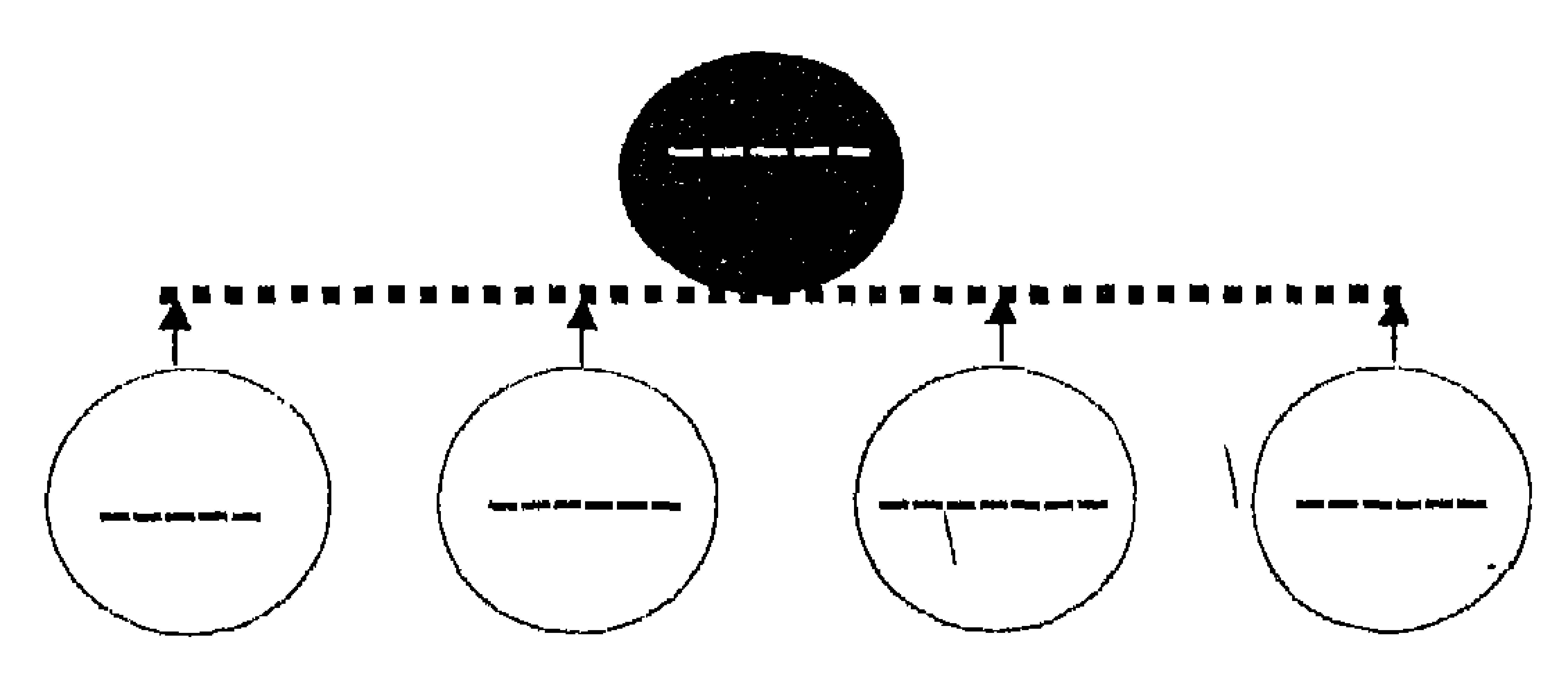
الآن دعنا نستخدم استراتيجية القيم العليا:

١- فكر في تحدٍ موجود في حياتك الآن، وفكر في العنوان الذي أعطيته لهذا التحدي مثل: الفشل، أو الضياع، أو الإحباط، أو الوحدة، أو العجز.. إلخ.... اكتب هذا العنوان، وأيضًا الكلمات الأخرى التي استخدمتها لكي تدعم هذا العنوان مثل: فشل، إحباط، ألم، ضياع، في الرسم البياني التالي.

٢- فكر في الأحاسيس التي سببها لك هذا العنوان، والفرص التي ضاعت منك بسببه.

٣- فكر في التعميم والقيمة العليا لهذا العنوان.

٤- لاحظ أحاسيسك الآن.



استراتيجية القيمة العليا تعتبر في رأيي من أهم الاستراتيجيات الإيجابية؛ لأنها تساعدك على توسيع آفاقك، وتجعلك ترى بوضوح الإطار الأكبر في أي تحدٍ من تحديات الحياة.

فعندما أصبت أنا شخصيًا بجلطة في المخ كنت مندهشًا لما حدث لي، فأنا لا أدخن وليس عندي ضغط دم عال، ولست أعيش في قلق، بل حياتي متزنة -والحمد لله، بالإضافة إلى أنني رياضي وأمارس الرياضة يوميًا على الأقل نصف ساعة! فكنت غاضبًا وخائفًا، ولكن بفضل الله ﷻ لم يحدث لي أي شيء، وخرجت من العناية المركزة التي مكثت فيها ستة أيام كاملة بدون أية عملية جراحية.

وأنا في المستشفى -وخاصة في هذا القسم الرهيب- رأيت بعيني الأهوال التي يعاني منها نزلاؤه، فهناك من كان مصابًا بسرطان في المخ ونسبة نجاح العملية لا تزيد عن عشرة في المائة، وآخر مصابًا بجلطة حادة سببت له شللاً في كل جسمه.

مهما قلت أو وصفت لن تتخيل إلى أي مدى كنت قريبًا من الله ﷻ، وكانت هذه هي قيمتي العليا، ثم الاتزان في الأركان السبعة التي أدرسها للناس، والدرس الكبير هو أن أتعمق وأدرس الروحانيات، ثم أدرسها للآخرين.

تعلمت كثيرًا من تجربتي في العناية المركزة، لدرجة أنني أشكر الله ﷻ على وجودي فيها، وعلى ما تعلمته منها.

الآن وبعد ست سنوات من إصابتي بالجلطة أصبحت بفضل الله ﷻ أكثر روحانية، وأصبحت رسالتي هي مساعدة الناس على التقرب إلى الله ﷻ بما أعرفه جيدًا وهو التنمية البشرية.

١٠- استراتيجية البدائل

«الشخص الذي عنده أكثر من بديل لكي يحل مشكلة واحدة، عرف الطريق إلى القمة»

د.إبراهيم الفقي

كنت أمثل مصر مع الفريق القومي في بطولة العالم في تنس الطاولة التي أقيمت في ألمانيا الغربية عام ١٩٦٩م، ووصل اللاعب الصيني هاسيجاوا إلى الدور النهائي، وكان خصمه اللاعب الألماني شولر.

كان شولر متفوقًا، وكان على وشك أن يفوز ببطولة العالم، ولكن حدثت مفاجأة لم يتوقعها الجميع من هاسيجاوا، وهو أنه تحول من مهاجم إلى مدافع بأسلوب جديد لم يعرفه أحد من قبل، وبذلك فاز ببطولة العالم.

قلت له: «لم أكن أتوقع أنك قوي لهذه الدرجة في أسلوب الدفاع، وبهذه الطريقة الجديدة».

فضحك وقال: «لكي تكون بطلاً يجب أن تفكر في كل الاحتمالات، ثم تضع لها الحل المناسب والبدائل المناسبة لكل حل،

وكن مبتكرًا وشجاعًا في استخدام البدائل».

ثم قال: «تذكر أن أي بطل مهما كان رائعًا لن يستطيع أن يكسب دائمًا بنفس الأسلوب».

أما مثلي الأعلى في الفنادق لانو برلاندو الإيطالي الأصل، الكندي الجنسية فقد قال لي عندما وصلت إلى مركز المدير العام: «إذا أردت أن تتحكم في أحاسيسك فاجعل البدائل صديقك الحميم، ولا تنتظر حتى تحدث مشكلة من أي نوع، بل فكر في احتمال حدوثها مقدمًا، ثم فكر في الحل، وضع على الأقل ثلاثة بدائل أخرى لحلها، فلو فشل أحد الحلول تكون أنت في تحكم تام».

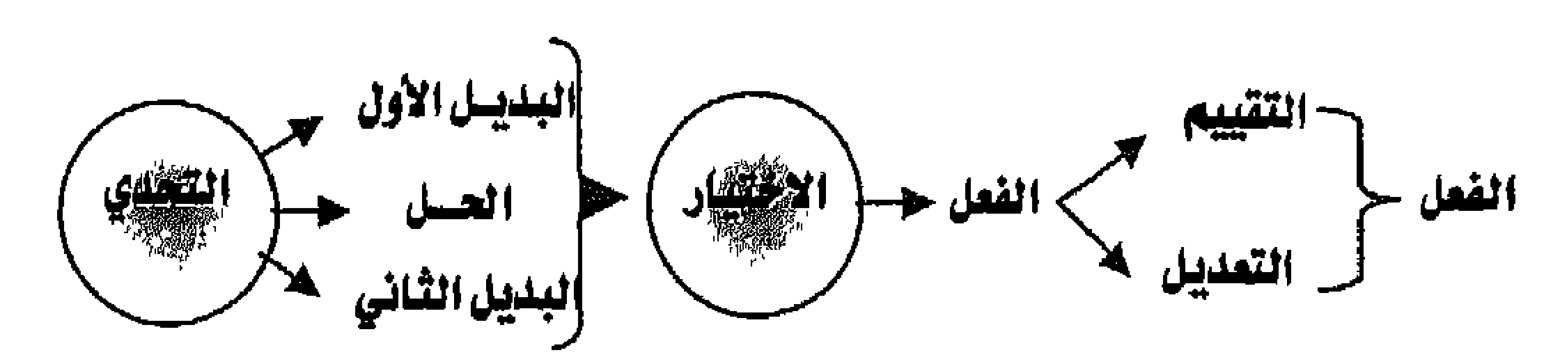
الحقيقة إن عصر السرعة والابتكار والمنافسة الشرسة التي نعيش فيها الآن هي السبب الأساسي الذي يجعل معظم الناس تشعر بعدم الأمان، وبالأمراض النفسية والعضوية المنتشرة بكثرة.

وقد قالت جامعة هارفارد في الولايات المتحدة الأمريكية: إن النجاح يعتمد على المرونة التامة والتحرك السريع ببدائل وأفكار جديدة، تجعل الشخص أو الشركة يستفيد من الفرص المتاحة.

لذلك وضعت لك استراتيجية البدائل لكي تساعدك على التحكم في أحاسيسك، وتساعدك على التحكم في الأمور.

الآن انظر إلى الرسم التالي لكي تصبح الفكرة أوضح في ذهنك.



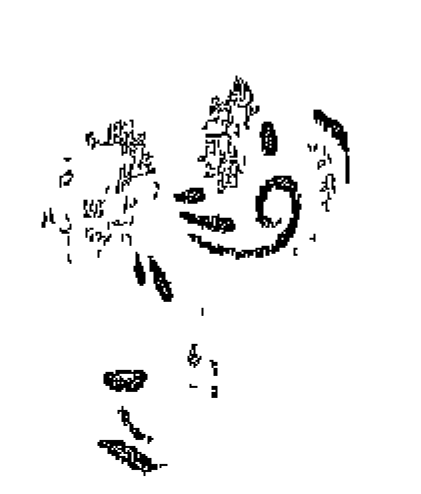
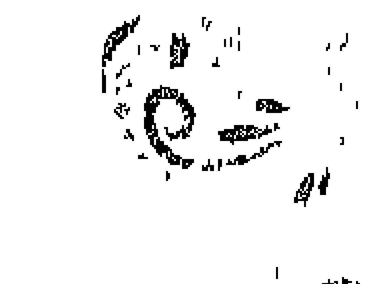


يمكنك استخدام البديل الأول ووضعه في الفعل، ثم تقييم النتائج وتعديل الاختيار، ثم وضعه في الفعل مرة أخرى، حتى تصل إلى النتيجة المرغوب فيها.

وإذا وجدت أن الاختيار لم يعطك ما كنت تأمل فيه يمكنك أن تأخذ الاختيار الآخر.

وهكذا حتى تحقق هدفك.



١١- استراتيجية الأوتوجينيك

تلك الاستراتيجية استخدمها أحد أكبر خبراء الكاراتيه في العالم وهو بروس لي، ومن أول البلاد التي استخدمتها في الإدارة وخاصة في اتخاذ القرارت اليابان؛ حيث كانت تطلب من الفريق الإداري الذي كان يتكون من أربعة أشخاص أن يستخدموا الاستراتيجية فكانت النتائج رائعة.

فمنذ مولدها اكتسبت استراتيجية الأوتوجينيك شهرة عالية في الأوساط الرياضية؛ فأصبح لاعبو التنس والسلة وكرة القدم يستخدمونها بانتظام، ثم انتشرت في الأوساط الإدارية خاصة في آسيا وبعض البلاد الأوروبية، والآن أصبحت الاستراتيجية شيئًا أساسيًّا في العلاج بالتنويم بالإيحاء (المغناطيسي)، والعلاج بالطاقة البشرية بأنواعها المتعددة، وأصبح علماء النفس وبعض الأطباء وخصوصًا أطباء الأسنان يستعملونها كأسلوب من أساليب العلاج.

أنا شخصيًّا بدأت في استخدامها بانتظام منذ أكثر من عشرين عامًا استطعت -بفضل الله ﷻ، ثم بفضل هذه الاستراتيجية الرائعة- أن أتخلص من ضيق التنفس والصداع المزمن، وأيضًا القرحة العصبية.

وفي مجال عملي استفدت منها كثيرًا في كتابة كتبي، وفي اتخاذ قراراتي، وأيضًا في تدريسي للتنويم بالإيحاء، وعلم قوة الطاقة البشرية،



وعلم ديناميكية التكيف العصبي، وأخيرًا في عياداتي في مونتريال أو في البلاد العربية. وقد أضفت إليها بعض الأشياء حتى أجعلها تناسبني أنا شخصيًا من الناحية الروحانية ثم العملية.

إليك استراتيجية الأوتوجينيك التي أسميها الآن استراتيجية كوب الماء:

١- التحضير:

١- كن في مكان هادئ بعيدًا عن الضوضاء لمدة عشر دقائق على الأقل.

٢- البس ملابس مريحة واخلع النظارات، واقفل الهاتف النقال.

٣- اجلس على كرسي أو على الأرض وظهرك معتدل، ويمكنك أيضًا أن تستلقي على الأرض.

٤- أحضر كوبًا من الماء مملوءًا إلى النصف.

٢ - الطريقة:

١- فكر في تحدٍ معين موجود في حياتك الآن.

٢- اكتب الأسباب التي تواجد فيها هذا التحدي في حياتك.

٣- اكتب ما يسببه لك هذا التحدي من متاعب.



٤- اكتب الهدف الذي تريده من هذا التحدي، وكيف تريد أن تحله.

٥- اكتب الشخصية التي تريد أن تستخدمها أمام هذا التحدي:

مثال: «شخصية واثقة من نفسها».

أو اكتب العلاج الذي تريد أن تراه يحدث في حياتك.

مثال: التخلص من: الصداع، أو العصبية، أو التوتر، أو القلق... إلخ.

أو اكتب الشيء الذي تريد أن تحسنه في حياتك.

مثال: الذاكرة، أو التركيز، أو التحدث أمام الجمهور... إلخ.

٦- اشرب كمية بسيطة من الماء، ثم تنفس من الأنف بعمق وببطء حتى تملأ الرئتان، ثم ازفر من الفم ببطء بحيث يكون الزفير أطول من الشهيق، بمعنى استخدم ما أسميه: أسلوب التنفس بطريقة «٤ ٢ ٨»، أي: الشهيق من الأنف في أربعة أرقام، ثم احتفظ بالأكسجين في رقمين، ثم ازفر في ثمانية أرقام، كلما كان الزفير أطول من الشهيق كلما ازددت استرخاءً ووصلت إلى الراحة التامة.

٧- أغمض عينيك وتخيل نفسك في التحدي الذي تواجهه، وانظر إلى نفسك وأنت واثق تمامًا من نفسك، ضع التعبيرات ووضع الجسم

والتنفس والأفكار والأسلوب الذي تريده.

٨- اجعل أحاسيسك مرتبطة بصورتك؛ فكلما كانت الأحاسيس متصلة بالصورة كلما أصبحت أقوى في العقل الباطن حتى تصبح اعتقادًا.

٩- افتح عينيك ثم كرر التدريب مرة أخرى، أي: اشرب بعض الماء وتنفس بنفس الطريقة، ثم أغمض العينين وتخيل نفسك في التحدي، ولكن هذه المرة كن أفضل من المرة السابقة مع ربط أحاسيسك.

١٠- افتح العينين ثم كرر التدريب للمرة الثالثة، وأضف كل ما تريد أن تضيفه على أسلوبك مع ربط أحاسيسك به.

من المهم أن تعرف جيدًا أن العقل اللاواعي لا يعي الأشياء، أي أنه ينفذ الأوامر كما تقولها له، وعندما تكرر التدريب أكثر من مرة وفى كل مرة تحدث تعديلات لكي تكون أفضل، كلما أخذها العقل اللاواعي على أنها حقيقة، وبذلك يفتح كل الملفات العقلية التي تدعمه لكي يساعدك على تحقيق هدفك. وقد قال فضيلة الشيخ محمد متولي الشعراوي في كتابه: «الله والنفس البشرية»:

«العقل ميزة اختص بها الله ﷻ الإنسان وحده، وكشف له من أسرار الكون ما تمليه من عمارة الكون، ومن التقدم في الحضارة».



وقال الحكيم الصيني كونفشيوس:

«يجب أن ترى في ذهنك الشيء الذي تريد أن تحققه قبل أن تراه في الواقع».

الآن عندك عشرة استراتيجيات تساعدك على تحويل التفكير السلبي إلى تفكير إيجابي وقدرات، استخدم كلاً منهم على حدة حتى تجد الاستراتيجية أو الاستراتيجيات التي تتماشى مع أسلوبك في الحياة.

يمكنك أن تعدل الاستراتيجية كما تريد حتى تجعلها مناسبة لك تمامًا من ناحية التفكير وتعبيرات الوجه ووضع الجسم. المهم أن تبدأ في استخدام هذه الاستراتيجيات من اليوم، وستجد أنك ستكون أكثر حكمة في التعامل مع تحديات الحياة.

وتذكر ما قاله الرسول محمد -عليه الصلاة والسلام:

«**كلمة الحكمة ضالة كل حكيم**»[1].

والآن دعنا نستمر معًا في رحلتنا ونكتشف معًا:

«الوصايا العشر للتفكير الإيجابي»

* * *

(١) أخرجه القضاعي في مسنده، ح(٥٢) من طريق أبي هريرة ﷺ.

خاتمة الجزء الرابع

توكل على الله ﷻ

﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللهِ إِنَّ اللهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾

[آل عمران: ١٥٩]

في الساعة السادسة مساء يوم الثلاثاء الرابع عشر من شهر يوليو عام ٢٠٠٠ كنت في مكتبي بمنزلي في مونتريال بكندا أقرأ عن بحث عن التدخين وأضراره الصحية والنفسية، وبينما كنت مركزًا في القراءة شعرت بآلام قاسية في الجزء الأيمن من رأسي، فحاولت أن أتخلص منه ببعض الأساليب التي كنت أتقنها ولكن بدون أي جدوى، بل ازدادت حدة الألم لدرجة لم أعرفها أو أشعر بها من قبل!

جاءت زوجتي لمكتبي لتسألني إن كنت أريد أن أخرج للعشاء في الخارج مع العائلة فوجدتني ملقى على الأرض من قسوة الألم، فلم تنتظر وأخذتني إلى مستشفى تبعد عن منزلنا بحوالي عشر دقائق، وبعد انتظار حوالي نصف ساعة كشف عليّ الدكتور المسئول عن حالات الطوارئ وقال لي: إنه صداع قاس بسبب ضغوط العمل، وطلب مني

أن آخذ بعض الحبوب المسكنة!!

رجعنا إلى المنزل والآلام تزداد حدة وقسوة، وأخذت الحبوب ولكن بدون جدوى، فرجعنا مرة أخرى إلى المستشفى وهناك كشف عليّ دكتور من أصل هندي وقال لي: «أنا مندهش من التشخيص الذي قاله لك الدكتور السابق»، وبدون أن يقول أي شيء آخر طلب سيارة الإسعاف التي جاءت بسرعة، ونقلوني إلى مستشفى مونتريال العامة، وهناك استقبلني الدكتور المختص والممرضات ونقلوني إلى العناية المركزة!! كنت متألمًا لدرجة غير طبيعية، وفي نفس الوقت مندهشًا لما يحدث لي.

كان كل شيء يحدث بسرعة كبيرة، فعملوا لي أشعة مقطعية وتحليلات ثم قال الدكتور المختص لزوجتي: زوجك مصاب بجلطة حادة في النصف الأيمن من المخ، وهي تسمى «كافارنوما» أو «كفرنس هيمانجيوما»، وأن حالتي حرجة وخطيرة جدًّا، وأنهم ينتظرون قدوم رئيس القسم لكي يجري لي العملية الجراحية!!

حضر الطبيب وقرر عدم عمل العملية في الوقت الحاضر؛ لأن مكان النزيف عميق ودقيق جدًّا، فمن المحتمل أن تحدث مضاعفات أخرى في المخ؛ لذلك من الأفضل الانتظار حتى اليوم التالي، وأمر بإعطائي مسكنات قوية جدًّا ومحاليل حتى الصباح، ونصحني بعدم الحركة، وطلب من الممرضة المسئولة أن تنتبه إلى حالتي، ثم رحل.

كل ذلك يحدث وأنا متألم آلامًا قاسية، وأفكر في نفسي: أنا لا أدخن، ولا أشرب أي شيء غير صحي، وأسلوب حياتي متزن، وأمارس الألعاب الرياضية على الأقل ساعة يوميًّا وبانتظام، كما أن ضغط دمي منخفض ومعتدل.. إذن لماذا أصبت بجلطة في المخ؟!!

لم أنم لحظة واحدة حتى منتصف الليل، وهنا وصل الألم إلى أقصاه لدرجة أنني شعرت أن رأسي ستنفجر من قسوة الألم!!!

جاءت الممرضة مسرعة وأعلنت حالة الطوارئ وأعطوني مخدرًا قويًّا جدًّا جعلني أفقد الوعي فلم أعِ أي شيء بعد ذلك حتى الساعة الخامسة صباحًا عندما طلبوا مني أن أقوم بفحوصات أخرى.

كانت كل دقيقة تمر عليّ وكأنها سنة كاملة، وكان الألم يزداد حدة وقسوة، وفي حوالي الساعة الحادية عشرة صباحًا شعرت بدقات قلبي تضرب بسرعة كبيرة، وأنني أختنق، ولم أعد أستطيع التنفس. في هذه اللحظة شعرت أنها النهاية فلم أدق على الجرس لكي أطلب النجدة من أحد، ولكنني اتجهت بكل ما في من حواس إلى مسبب الأسباب، إلى الله ﷻ، دعوته ودموعي تنساب على وجهي، دعوته دعوة صادقة وطلبت منه هو أن يفعل ما يشاء، وسيجدني إن شاء الله صابرًا.

يشهد الله ﷻ على ما أقول: بعد أن توكلت عليه هو وحده ﷻ شعرت بأن الآلام بدأت تقل حتى توقفت تمامًا، فطلبت من زوجتي أن تساعدني لكي أصلي ركعتين حمدًا وشكرًا للمولى ﷻ.

عندما عرف الطبيب المختص أنني تحركت من سريري جاء مسرعًا، وطلب أن أقوم بعمل أشعة مقطعية أخرى ففعلت، ولدهشته ودهشة الجميع وجد الطبيب أن النزيف قد توقف تمامًا كأنه محاصر بغشاء يمنع الدم من التسرب!

مكثت في العناية المركزة لمدة ستة أيام كانت أكبر معلم لي. رأيت أناسًا يتألمون وكل همهم هو شيء واحد، الصحة، ووجدتهم يقولون: إنهم على استعداد تام أن يتخلصوا من كل أموالهم في سبيل صحتهم!!

تعلمت كثيرًا مما حدث لي، ومما رأيته بعيني، تعلمت أن الدنيا فانية، وذلك ليس بالكلمات الفارغة التي نرددها من وقت لآخر، ولكن بشعور واعتقاد قوي.

اقتربت أكثر من الله ﷻ، وعرفت الدرس الذي من أجله دخلت المستشفى، وهو أن أتجه أكثر إلى الله ﷻ، وأن أدرس علوم الدين والروحانيات، وأن أعلم الناس أهم درس تعلمته في حياتي وهو: التقرب من المولى ﷻ، والتوكل عليه ﷻ حق التوكل، يقول الله ﷻ في القرآن الكريم: بسم الله الرحمن الرحيم ﴿وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: ٣] صدق الله العظيم.

خرجت من العناية المركزة إلى بيتي بدون أن يجرى لي أية جراحة، وحتى يومنا هذا والدم لازال في مكانه والجرح قل حجمه من اثنين سنتيميتر إلى نصف سنتيميتر!!!

من اليوم توكلْ على الله ﷻ وحده ولا تخف من أي شيء أو من أي إنسان؛ فالرزق من عند الله، والعمر حدده الله، وأنه ﷻ يحبك أكثر مما تتخيل.

توكل عليه حق التوكل، وسترى بنفسك أنه سيجعل لك مخرجًا ويرزقك من حيث لا تحتسب؛ لأنه هو مسبب الأسباب، وهو أكرم الأكرمين، وقد قال الرسول -عليه الصلاة والسلام:

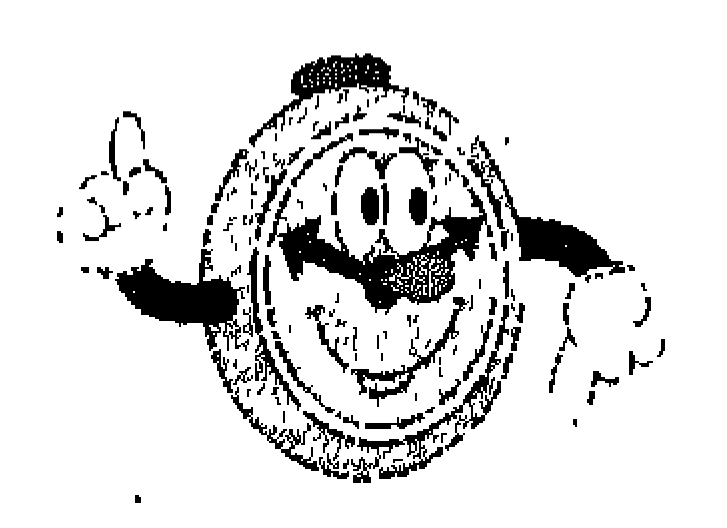
«لَوْ أَنَّكُمْ تَوَكَّلْتُمْ عَلَى اللَّهِ حَقَّ تَوَكُّلِه لَرَزَقَكُمْ كَمَا يَرْزُقُ الطَّيْرَ»(1).

عليك بتقوى الله إن كنت غافلاً

يأتيك بالأرزاق من حيث لا تدري

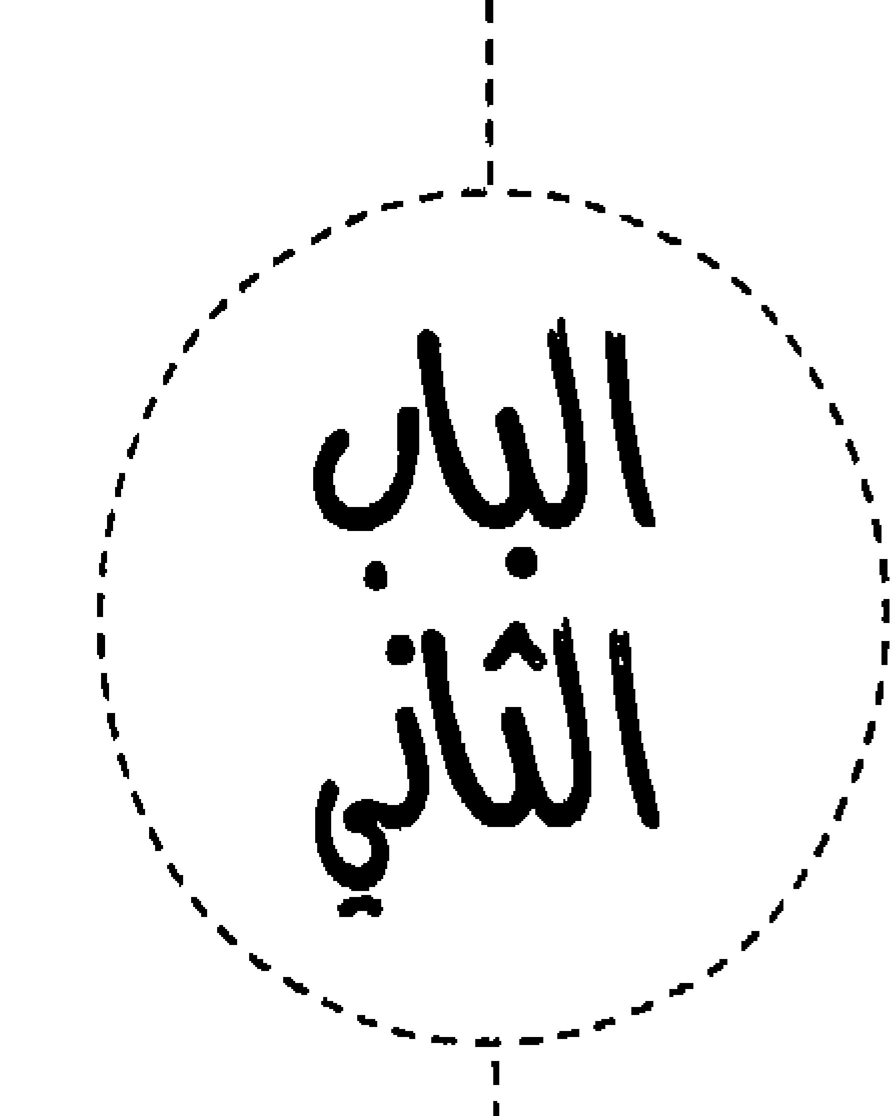
فكيف تخاف الفقر والله رازقًا

فقد رزق الطير والحوت في البحر



---

(1) أخرجه ابن ماجه في «الزهد»، باب: «التَّوَكُّلِ وَالْيَقِينِ»، ح(٤٣٠٣) من طريق عمر ﷺ، وقد صححه الألباني في «صحيح سنن ابن ماجه»، ح(٤١٦٤).



الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

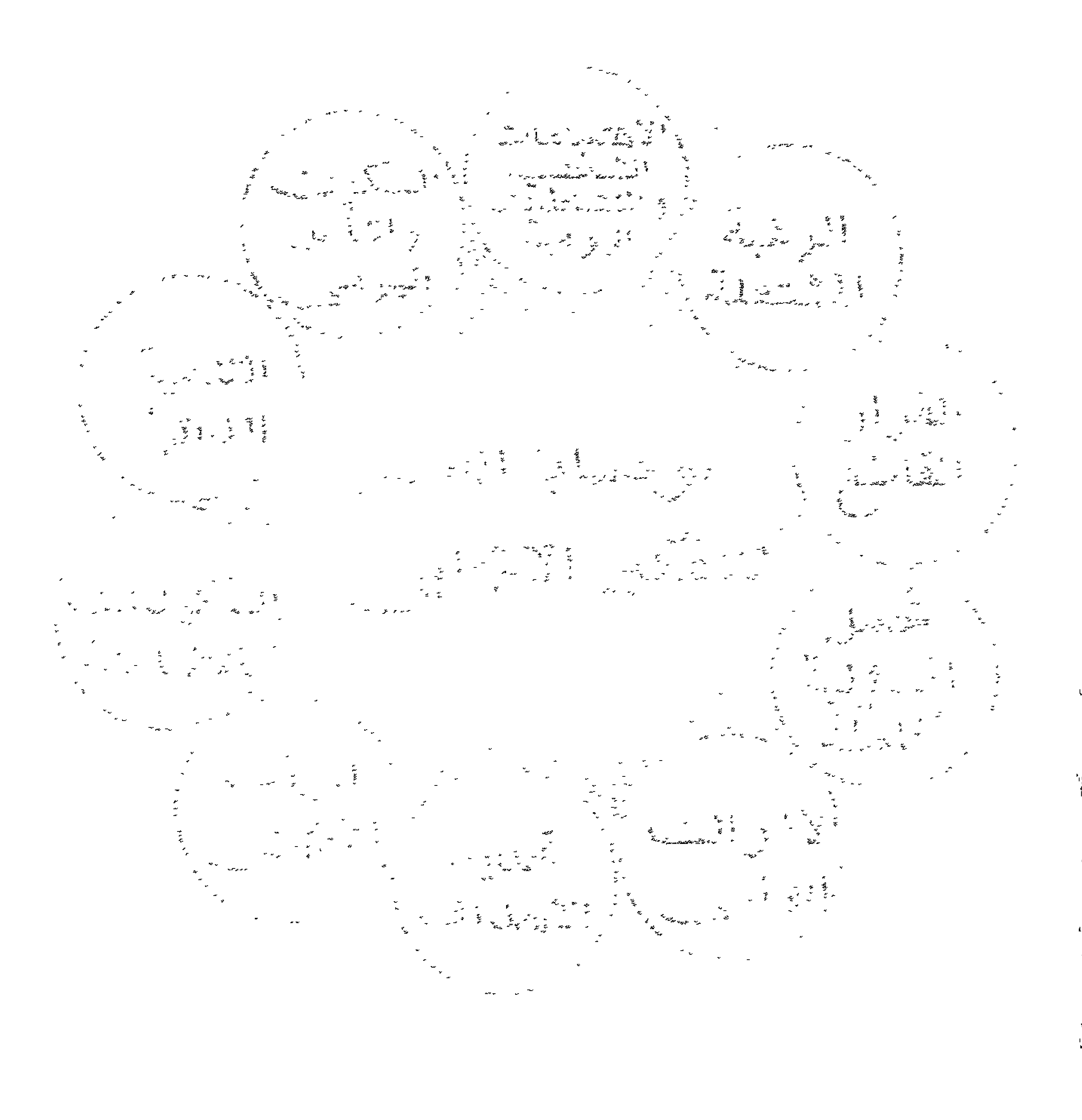
«بقدر الكد تكتسب المعالي

ومن طلب العلا سهر الليالي

ومن طلب العلا من غير كد

أضاع العمر في طلب المحال

المتنبي



١- الرغبة المشتعلة

«ما يوجد في عقلي ويسيطر على أفكاري، ويعيش في قلبي ويسري في عروقي ودمي، يجب أن يخرج للحياة»

لويس بريل

الرغبة المشتعلة: هكذا رد الحكيم الياباني كوشيدو كوندو عندما سأله أحد تلاميذه: «ما هو الشيء الذي ينقصني لكي أكون حكيمًا»؟

وعندما سأل شاب في العشرينيات من عمره العالم والكاتب ومؤسس الكريستال كاثيدرال في نيويورك الدكتور روبرت شولر: «كيف أستطيع أن أكون كاتبًا ناجحًا ومرموقًا مثلك»؟

فرد دكتور شولر وقال: «عندما يكون عندك رغبة مشتعلة لكي تكون ما تريد».

فسال الشاب: «وما هي الرغبة المشتعلة»؟

فقال دكتور شولر: «عندما تفكر في الكتابة قبل النوم، وتفكر في الكتابة أول شيء في الصباح، وتفكر في الكتابة وتتكلم عنها في كل

فرصة ممكنة، عندما تصبح الكتابة الشـيء المسيطر تمامًـا علـى أفكـارك وتسير في دمك، هذه هي الرغبة المشتعلة».

الرغبة المشتعلة هي التي جعلت هيليري إدمون يخوض مغامرة من أخطر المغامرات التي خاضها في حياته وهي تسلق جبل إفرست. كان حلمه أن يكون أول رجل في العالم يتسلق أعلى جبل في العالم، الجبل الذي يزيد ارتفاعه عن تسعة وعشرين ألف قدم، الذي لم يجرؤ أي إنسان على تسلقه. وفي عام ١٩٥٢ قام بالمحاولة ولكنه فشل وجرح جروحًا خطيرة أقعدته في العناية المركزة لمدة شهر كامل.

وعند خروجه من المستشفى دعته مؤسسة رجال ونساء الأعمال في بريطانيا على حفل أقيم خصيصًا لتكريمه على المحاولة. وفي الحفل قابله الحاضرون بعاصفة من التصفيق ودعوه أن يتكلم عن تجربته، فقبل وسار إلى المنصة وأخذ الميكروفون في يده اليسرى، وقبل أن يتكلم لاحظ أنهم وضعوا أمامه تمامًا صورة لجبل إفرست، فترك هيليري المنصة وعمل قبضة بيده اليمنى ونظر إلى صورة الجبل وقال: «جبل إفرست لقد هزمت المرة الأولى لكنني سوف أنتصر عليك قريبا جدًّا؛ لأنك وصلت إلى أقصى درجة من النمو، أما أنا فأنمو في كل لحظة».

وفي مايو عام ١٩٥٣ تسلق هيليري إدمون أعلى جبل في العالم. تسلق جبل إفرست وحقق حلم حياته. وفي حديث له مع وسائل الإعلام قال: «لم يكن لي أن أترك حلمي مهما كانت الظروف أو

التحديات»!، ثم أضاف ضاحكًا: «الشيء الوحيد الذي كان من الممكن أن يمنعني من تحقيق هدفي هو الموت!!!!».

هذه هي الرغبة المشتعلة التي أتحدث عنها... القوة التي جعلت والت ديزني يقاوم الاستهزاء والسخرية والضياع لكي يحقق هدفه وحلم حياته وهو مدينة ديزني... هي التي جعلت رون سكاليون يصبح من أبطال العالم في الكاراتيه رغم أنه كان معاقًا... هي الوقود الذي يحرك الأحاسيس ويعطي قوة للسلوك... هي جذور النجاح والتقدم والتميز في أي مجال.

والآن دعني أسألك: ما هو الشيء الذي تريد تحقيقه في حياتك أكثر من أي شيء آخر؟

إذا أردت فعلاً أن تحققه دعه يمشي في عروقك، فكر فيه باستمرار، وخطط له، ثم ضعه في الفعل، ومهما كانت التحديات فلا تتركه على الإطلاق وتذكر ﴿إِنَّا لاَ نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلاً﴾ [الكهف: ٣٠] صدق الله العظيم.

٢- القرار القاطع

«القرار القاطع لا يدع مجالاً للتردد أو التراجع، بل يعطي الشخص قوة رائعة توجهه إلى تحقيق أهداف حياته»

د.إبراهيم الفقي

القرار القاطع:

هل سمعت عن شخص يقول: «قررت أن أقلع عن التدخين ثم تجده يدخن»؟

أو هل تعرف شخصًا يريد أن يهتم بصحته فيقول: «قررت أن أنزل وزني وأمارس الرياضة، وأكون حريصًا في نوعية الطعام الذي أختاره» وتجده بالفعل يبدأ، ولكن بعد فترة بسيطة من الزمن يعود كما كان، بل ومن الممكن أن يكون وزنه قد زاد عما كان عليه من قبل؟

كثير من الناس يقرر أشياء ثم لا يضعها في الفعل، ولو وضعها في الفعل يكون ذلك لفترة بسيطة يعود بعدها كما كان من قبل!!

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا لماذا؟ وهل لا يريد هذا الشخص

أن يحقق أهدافه؟ وما هو نوع القرار الذي اتخذه؟

معنى كلمة قرار يأتي من أصل يوناني وهو «دوكايتيري»، أي: قاطع. فالقرار الذي يتخذه الشخص يجب أن يكون قرارًا قاطعًا، أي: لا رجعة فيه مهما كانت الظروف أو التحديات أو المؤثرات الداخلية أو الخارجية.

أما الشخص الذي يقول: أنا قررت أن أقلع عن التدخين، ثم يعود للتدخين مرة أخرى فقد قرر، ولكن قراره ضعيف ليس له دافع قوي ورغبة مشتعلة تدعمه.

لو نظرت حولك ستجد أمثلة كثيرة عن الأشخاص الناجحين الذين قرروا أن ينجحوا رغم كل المؤثرات السلبية التي كانت تواجههم؛ لأن قرارهم كان مدعمًا برغبة مشتعلة، واعتقاد راسخ، وتوقع إيجابي، ومرونة تامة.

هذا هو القرار الذي أتكلم عنه... القرار الذي أخذته هيلين كيلر فأصبحت من أكبر المؤثرين العالميين على الرغم من أنها كانت عمياء وخرساء وأيضًا صماء!!

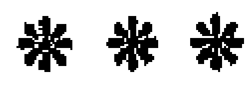
القرار الذي أخذه خالد حسان وسبح المانش وفاز على الرغم من أنه فقد أرجله في حادث أليم وهو طفل صغير.

القرار الذي جعل جمالة البيضاني تصمم على جمعية التحدي، وعَوْل -بفضل الله ﷻ- أكثر من ألف ومائتين معاقة، على الرغم من أنها هي نفسها مصابة بشلل نصفى.

والقرار الذي اتخذته أنا شخصيًّا لكي أكون بطل مصر في تنس الطاولة، على الرغم من وجود أكثر من مائتي لاعب كانوا جميعًا أفضل مني في وقتها، ولكني فزت بالبطولة، ومثلت مصر مع الفريق القومي في ألمانيا الغربية لعام ١٩٦٩م.

والقرار الذي اتخذته للسفر إلى كندا لكي أحقق حلمي الثاني، وهو الوصول إلى الإدارة العليا في الفنادق، وعلى الرغم من أنني كنت غريبًا تمامًا عن هذا البلد وكان الطريق في منتهى الصعوبة، ولكنني قررت قرارًا قاطعًا، فكنت أعمل في غسيل الصحون، وأدرس في جامعة كونكورديا، ومرت الأيام والسنين وأنا أواجه تحديات من كل نوع، منها -على سبيل المثال: التفرقة العنصرية والدينية، والطرد، والاتهامات الكاذبة، والتهديدات من كل نوع حتى وصلت إلى تهديد زوجتي وأولادي!!! ولكن -بفضل الله ﷻ- أصبحت مديرًا عامًّا لأكبر فنادق مونتريال، وحققت حلم حياتي وهدفي الثاني.

هذا هو القرار الذي أتكلم عنه، القرار القاطع الذي ليس فيه أية رجعة مهما كانت التحديات والصعوبات؛ لأن هذه التحديات ليست إلا خبرات ومهارات تكتسبها في طريقك إلى القمة؛ لذلك قرر اليوم أن تكون أفضل ما تستطيع أن تكونه في كل مجالات حياتك، وتذكر أنه لو حقق أي إنسان أي شيء فأنت أيضًا تستطيع أن تحققه، بل وتتفوق عليه.





٣- تحمل المسئولية كاملة

«النجاح على أي مستوى يتطلب من الإنسان أن يأخذ المسئولية كاملة، في نهاية الأمر الميزة الوحيدة التي تجمع بين الناجحين في العالم تكمن في قدرتهم على تحمل المسئولية»

مايكل كوردة

تحمل المسئولية كاملة:

بعد ولادتها بأربع سنوات مرضت الطفلة نورما رادولف بحمى وسخونة شديدة أدت إلى إصابتها بشلل نصفي، فقرر الأطباء أن يضعوا حول أرجلها مدعمات من الحديد.

في يوم سألتها أمها: «نورما ما هو حلمك في الحياة»؟

فردت نورما بسرعة وقالت: «أريد أن أكون أسرع امرأة في العالم»!!

فقالت الأم: «باعتقادك وإصرارك ستصلين -إن شاء الله- لما تريدين».

مرت الأيام وكبرت نورما وأصبح عمرها أحد عشر عامًا استطاعت خلالها أن تدرب نفسها على المشي بدون الحديد، فقرر الأطباء إزالته وهم في دهشة تامة، وعندما أصبح عمرها ثلاثة عشر عامًا

انتقلت مع عائلتها إلى مدينة تيناسي في الولايات المتحدة الأمريكية، والتحقت بمدرسة بها نشاطات رياضية وخاصة الجري.

قابلت والدة نورما المدرب المختص وطلبت منه أن يقبل نورما، وبالفعل قبل كلامها وقابل نورما وسألها: «لماذا اخترت سباق الجرى بالتحديد»؟

فقالت: «لأنني قررت أن أكون أسرع امرأة في العالم»!!

نظر إليها المدرب بدهشة وكان يعتقد أنها تمزح معه، ولكنه رأى إصرارًا وقوة في عينيها لم يرهم من قبل، فقال لها: «عندي إحساس شخصي في أنك ستحققين حلمك»، ثم أضاف «ولكن لكي تصلين إلى تحقيق حلمك يجب عليك أن تقرري ذلك من الآن، ويكون عندك رغبة مشتعلة، وأيضا تأخذي المسئولية كاملة في كل شيء وفى كل النتائج».

فقالت نورما: «القرار أخذته وأنا عندي أربع سنوات، والرغبة المشتعلة التي تتكلم عنها هي التي جعلتني ألتحق بهذه المدرسة على وجه الخصوص، أما عن المسئولية التامة فأنا على استعداد تام لتحملها».

فقال المدرب: «هذا يعني التدريب لساعات طويلة وكل يوم».

فقالت نورما: «أنا على أتم استعداد».

ثم سألته: «بعد أن أجبت على كل أسئلتك، متى نبدأ»؟

ضحك المدرب وقال: «من الآن لو أردت».



بدأت نورما التدريبات الذهنية والجسمانية، فكانت تتدرب يوميًّا لمدة لا تقل عن ثلاث ساعات، وبعد ستة أشهر من التدريب المستمر قال المدرب لنورما: «ما رأيك أن تشتركي في إحدى البطولات لكي تكتسبي خبرات أكبر، وتتعلمي من اللاعبات العالميات»؟

فرحت نورما ووافقت على الفور، والتحقت بالبطولة وخسرت خسارة فادحة حيث كان ترتيبها الأخير وبجدارة!!!!!

لم تحزن نورما، ولكنها كانت سعيدة جدًّا لمجرد الالتحاق، واستمرت نورما على التدريبات والمشاركة في البطولات حتى اكتسبت خبرة واسعة، وأصبحت تنافس اللاعبات المحترفات.

وفي عام ١٩٦٠ فازت نورما رادولف بسباق المائة متر والمائتي متر والثلاثمائة متر، وحطمت الأرقام العالمية، وأصبحت أسرع امرأة في العالم!!

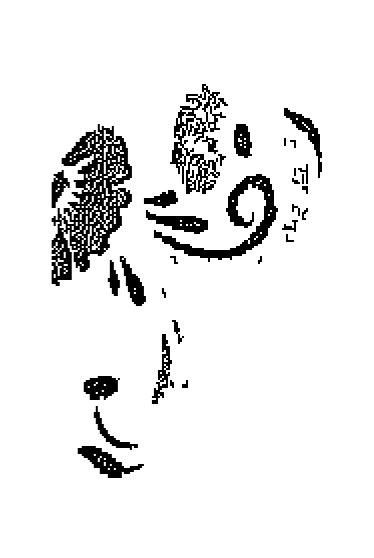
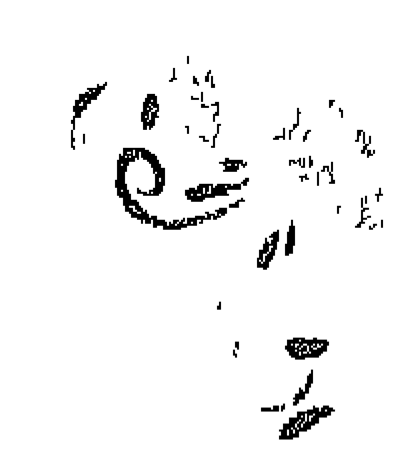
في حديث مع وسائل الإعلام قالت نورما: إن السبب الأساسي في نجاحها يرجع إلى خمسة أسباب أساسية وهي:

١- التوكل على الله ﷻ؛ لأن بدونه لن أستطيع أن أحقق هدفي.

٢- حبي الشديد لأمي، كنت أريد أن أجعلها فخورة بي.

٣- حلمي الكبير الذي أصبح احتمالاً، ثم هدفًا محددًا وواضحًا.

٤- الرغبة المشتعلة التي زادت قوة مع مرور الوقت.

٥- قرار قاطع ليس فيه أية رجعة أو تردد.

٦- تحمل المسئولية كاملة في كل شيء، فلا ألوم أحدًا أو الظروف أو الأشياء، بل أضع كل تركيزي على هدفي، وأحترم مواعيد التدريب، والأسلوب الصحي الذي كنت أتبعه، وفي النتائج التي أحصل عليها مهما كانت هذه النتائج.

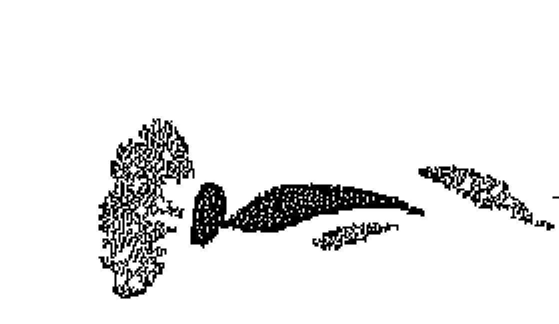
أصبحت نورما رادولف أسطورة يتكلم عنها الناس، ويكتب فيها الكتاب، وتستضيفها وسائل الإعلام المختلفة حول العالم، حتى إن شركة أمريكان إكسبريس استخدمتها في تقديم إحدى خدماتها، وأيضًا وضع اسمها في كتاب الجينيس مع العظماء والموهوبين.

من الشلل إلى أسرع امرأة في العالم؛ لأنها أخذت مسئولية حياتها كاملة دون أن تشتكي حظها، أو تنعى قدرها لأنها كانت مشلولة، بل فكرت تفكيرًا إيجابيًّا وركزت كل قوتها في الحل حتى حققت حلم حياتها.

- هذه هي قوة المسئولية التي أتحدث عنها.

والآن دعني أسالك:

- هل قررت أن تأخذ مسئولية حياتك؟
- هل قررت أن تأخذ مسئولية أفكارك وتحولها من سلبي إلى إيجابي؟
- هل عرفت أنك مسئول عن تركيزك ونوعية أحاسيسك؟



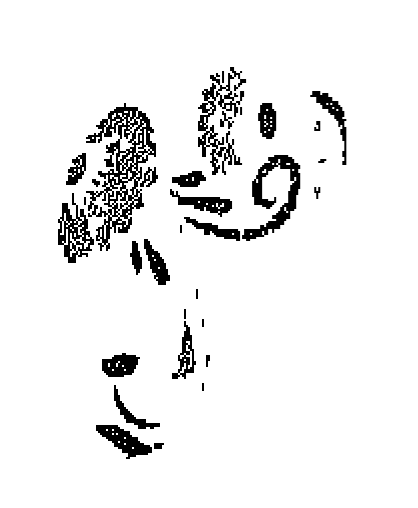
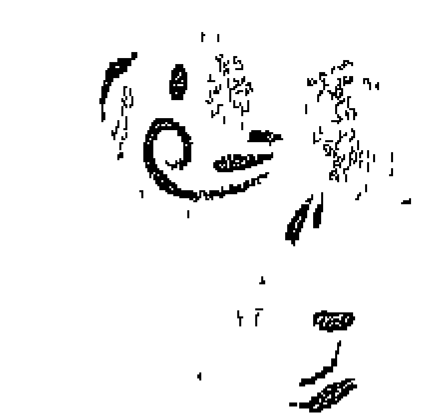
- هل عرفت أنك أنت الذي تنتج النتائج التي تحدث لك، وليست الظروف، أو المؤثرات الخارجية؟
- هل قررت أن تأخذ المسئولية كاملة وتبتعد كل البعد عن القتلة الثلاثة: اللوم والنقد والمقارنة؟ وأنك أنت الذي تختار مصيرك؟
- وهل قررت أن تستخدم قدراتك الرائعة وتضعها في الفعل، وتتحمل مسئولية أية نتائج تحصل عليها، وتتعلم منها، وتنمو بها؟

كما ترى عدم تحمل المسئولية يجعلك تركز كل أفكارك وطاقتك فيما لايفيدك في أي شيء، بل على العكس يبعدك كل البعد عن أن تصبح الشخص الذي تريد أن تكونه، ويجعل حياتك سلسلة من التحديات والصعوبات، ولكن عندما تأخذ مسئولية حياتك فإنك بذلك تركز كل أفكارك وطاقتك في تحقيق أهداف حياتك، وتصبح الشخص المتزن روحانيًا ودنيويًا الذي تريد أن تكونه.

لذلك ابدأ معي من اليوم وقرر أن تأخذ مسئولية حياتك.

* * *



٤- الإدراك الواعي

«الإدراك هو بداية التغيير، والتغيير هو بداية النمو»

د.إبراهيم الفقي

الإدراك الواعي:

عام ١٩٥٦م ذهب باحث الجيولوجيا الياباني يوكي إلى جنوب إفريقيا مع مجموعة من العلماء الذين جاءوا من بلاد مختلفة للبحث عن الماس والأحجار الكريمة.

كان يوكي يعمل يوميًا من الساعة الخامسة صباحًا حتى العاشرة مساء، واستمر على هذه الحال لمدة عشرة أيام بدون أن يجد شيئًا له أهمية كبيرة!

وفي يوم شعر يوكي بالإجهاد، وأيضًا الإحباط فقرر أن يعود إلى الفندق الذي كان يقيم فيه، وكانت الساعة الخامسة بعد الظهر، وفي طريقه إلى الفندق صادفه في الطريق صبي لا يزيد عمره عن عشر سنين في يده حجر كبير له بريق، فاقترب يوكي من الصبي وسأله عما يمسكه

في يده فقال الصبي: «لا أعرف ولكني وجدته على شاطئ البحر».

طلب منه يوكي أن يعطيه هذا الحجر فقال لـه الصـبي: «أنـا موافـق ولكن ما هو المقابل»؟

فقال يوكي: «سأعطيك نقودًا، كم تريد»؟

فقال الصبي: «لا أعرف ولكن هل معك شيئًا آخر»؟

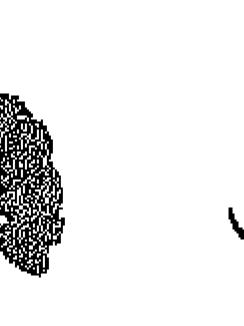
فقال يوكي: «نعم معي بعض الحلوى، فهل تقبلها مقابل الحجر»؟

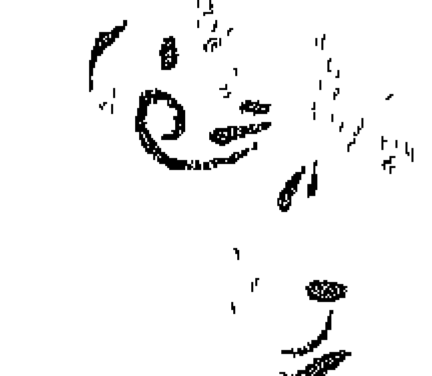
فوافـق الصـبي وأخـذ يـوكي الحجـر وذهـب مسـرعًا إلى حجرتـه بالفندق، وبدأ في البحث في هذا الحجر فلم يصدق عينيه، فأعاد البحث عشرة مرات حتى تأكد أن الحجر كان قطعة من الماس الخام يقـدر ثمنـه بملايين الدولارات!!!!

فكر يوكي في نفسه: «هذا الصبي كان معه ثروة لو عرف قيمتهـا لمـا باعها برخص التراب!!!»

هذه القصة تعطينا درسًا في الإدراك، فلـو كـان هـذا الصـبي يـدرك قيمة ما عنده واستغلها استغلالاً حقيقيًا لأصبح من أصـحاب الملايـين! تمامًا مثل معظم الناس الذين لا يدركون قدراتهم الرائعة التي وهبها لهـم الله ﷻ، فتجد معظمهـم يقضـون أوقـاتهم في اللـوم والشـكوى والنقـد والمقارنة، فيبيعون أنفسهم برخص التراب، تمامًا مثل الصبي الصغير!!!

في بحث قامت به جامعة جورج تاون عن الإدراك كانت نتيجتـه أن أكثر من تسعين بالمائة من سلوكياتنا تلقائية نفعلها بدون تفكير!!



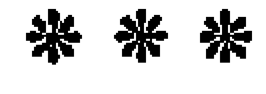


في رأيي الشخصي يمثل الإدراك أكثر من خمسين في المائة من التغيير؛ فمثلاً المدخن الذي لا يدرك خطورة التدخين، وأنه من الممكن أن يودي بحياته، يستمر في التدخين!! ولكن لو أدرك إدراكًا واعيًا يكون في طريقه إلى التغيير، والشخص الذي يأكل أظافره، لا يدرك مساوئ هذه العادة السلبية، إلا إذا أدرك إدراكًا واعيًا خطورتها وقرر أن يبتعد عنها.

والآن دعني أسالك:

- هل تدرك قيمة نفسك؟
- هل تدرك أن الله ﷻ خلقك في أحسن تقويم وسخر لك كل ما في الكون؟
- هل تدري أن قدرتك غير محدودة، وأن عقلك يحتوي على أكثر من ١٥٠ مليار خلية عقلية، وأنه أسرع من سرعة الضوء، وأنه عنده القدرة على استيعاب وتخزين أكثر من اثنين مليون معلومة في الثانية الواحدة؟ وهل تدري أن عندك قوة التفكير والقرار والاختيار؟

إدراكك لقدراتك واستخدامها استخدامًا إيجابيًا يجعل من حياتك تجربة من السعادة وراحة البال. لذلك كن مدركًا لما تفكر فيه، وقررْ أن تتحكم في التفكير السلبي، وتحوله إلى صالحك؛ لأن التغيير الحقيقي يبدأ في الأفكار، ولكي يحدث ذلك يجب أن تدرك ما تفكر فيه.





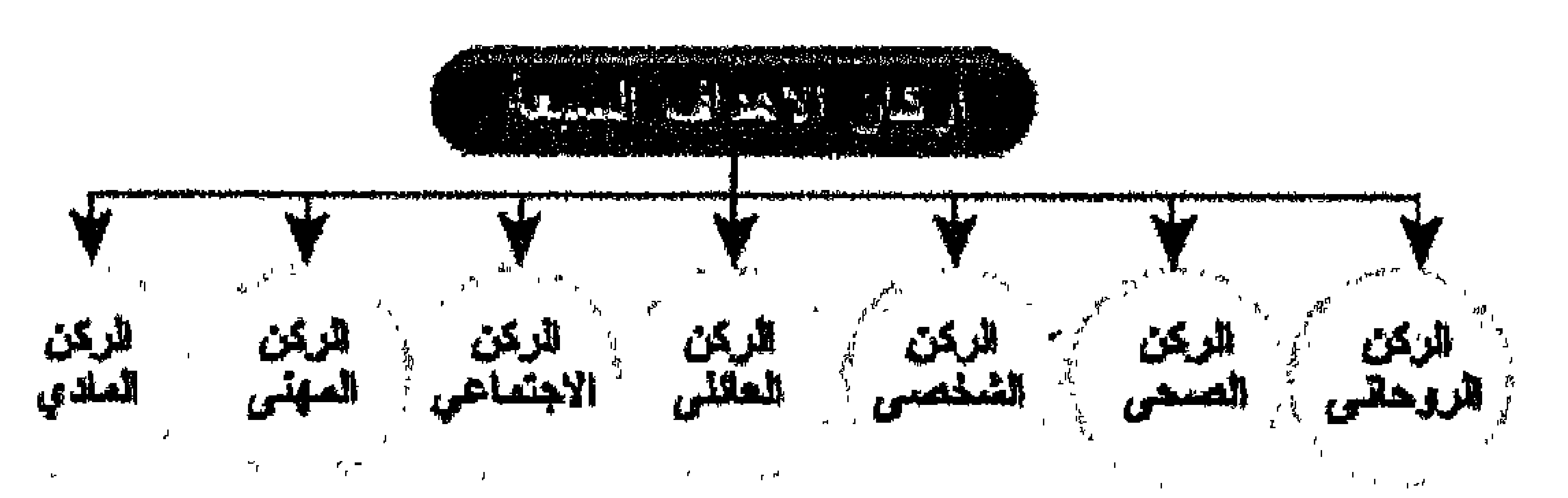


٥- تحديد الأهداف

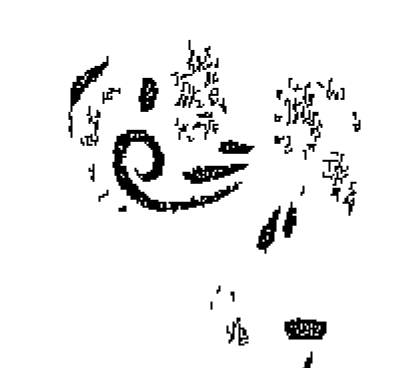
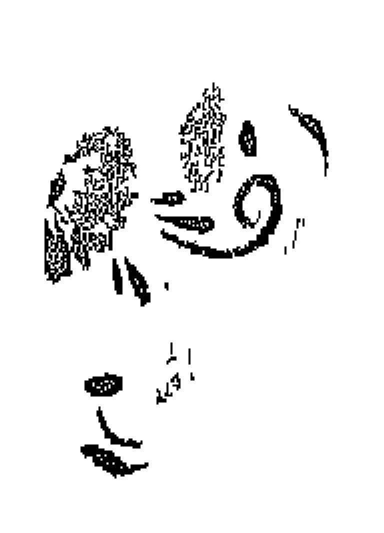
«لو عرفنا -أولاً- أين نحن وماذا نريد، نستطيع أن نحكم ماذا نفعل وكيف نحصل عليه»

أبراهام لينكولن

هناك سبعة أركان أساسية للحياة المتزنة موضحة في الرسم البياني التالي:



- الركن الروحاني يحتوي على: حب الله ﷻ، والتسامح المتكامل، والعطاء غير المشترط.
- الركن الصحي يتكون من: التفكير الصحي، وشرب المياه،

ونظام التغذية الصحي، والتدريبات الرياضية.

- الركن الشخصي يتكون من: الثقة في النفس، وتنمية الذات، والتقدير الذاتي، والصورة الذاتية.
- الركن العائلي يتكون من: العلاقات العائلية والزوجية، وعلاقة الوالدين بالأبناء.
- الركن الاجتماعي يتكون من: علاقاتك الاجتماعية، وقدرتك على الاتصال بالآخرين.
- الركن المهني يتكون من: أهدافك المهنية، وعملك، وتميزك في مهنتك، وتحسين مهاراتك المهنية.
- الركن المادي يتكون من: دخلك الحالي، وأهدافك المادية.

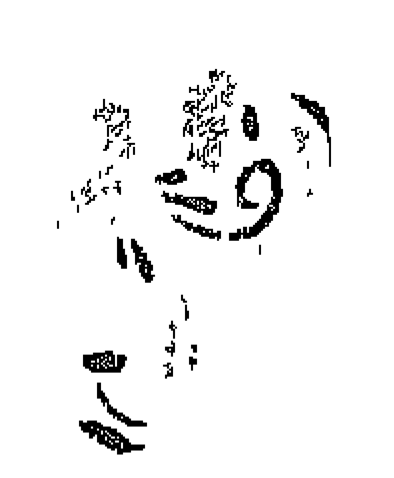
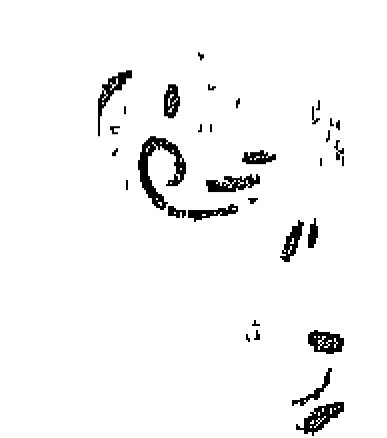
لو فكرت ستجد أنك تستخدم الأركان السبعة يوميًّا سواء كنت واعيًا بذلك أم لا!!

في الركن الروحاني فأنت يوميًّا تصلي، أو تدعو، أو تعطي، أو تسامح، أو حتى تبتسم في وجه شخص ما.

وفي الركن الصحي فأنت يوميًّا تأكل وتشرب الماء وتحرك جسمك.

وفي الركن الشخصي فأنت يوميًّا تتحدث عن نفسك مع الآخرين، وتريد أن تظهر في أفضل صورة ممكنة، وتريد أن تحسن من حالتك أو أحاسيسك.



وفي الركن العائلي فأنت يوميًّا تتعامل مع أفراد العائلة سواء كان ذلك مع الوالدين، أم الإخوة، أم زوجتك، أم زوجك، أم الأولاد، أم أي فرد من أفراد العائلة.

وفي الركن الاجتماعي فأنت يوميًّا تتعامل مع الناس بمختلف شخصياتها، وتتصل بهم بطريقة أو بأخرى.

وفي الركن المهني فأنت يوميًّا تعمل سواء كنت طالبًا يذهب إلى المدرسة، أم الجامعة، أم أمًّا تعمل في بيتها وتهتم بأولادها وزوجها، أم موظفًا يعمل في هيئة أو مؤسسة.

وفي الركن المادي فأنت يوميًّا تتعامل بالفلوس سواء كنت تشتري شيئًا أم تبيع شيئًا، أم حتى تأخذ مصرفك من الوالدين، وعندك اهتمامات معينة بما يختص بالمال.

للأسف نجد أن معظم الناس يضع كل انتباهه وتركيزه على الركن المهني والمادي!! لذلك نجدهم لا يهتمون بصحتهم ولا بعائلتهم، ولا حتى بروحانياتهم وعلاقتهم بالله ﷻ.

لكي تكون سعيدًا ومتزنًا يجب أن تكون أهدافك في الأركان السبعة واضحة تمامًا بالنسبة لك.

الأهداف من أهم عوامل التفكير الإيجابي؛ لأنها تجعلك تركز على ما تريد، وليس على ما لا تريد... الأهداف تجعل لحياتك معنى،



وبدونها يشعر الناس بالضياع.

ولكي تستطيع أن تخطط لأهدافك في الأركان اتّبع الأسئلة التحليلية الآتية:

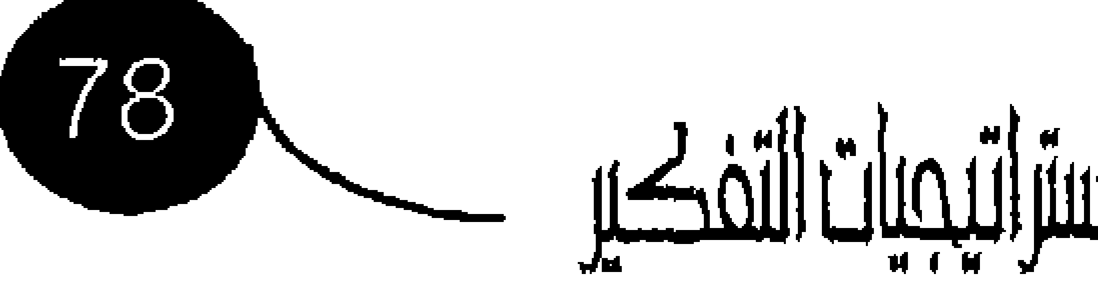
أين أنا الآن؟ هنا أنت تكتب أين أنت في كل ركن من الأركان، فمثلاً في الركن الروحاني تكتب: أنا أصلي بانتظام، ولكن في بعض الأحيان أسرح وأنا في الصلاة ولا أركز على ما أقول. أو لا أصلي الفروض في أوقاتها. أو لا أصلي في المسجد، أو حتى غير منتظم في الصلاة.

وفي التسامح تكتب مثلاً: لا أستطيع أن أسامح من آذاني وأحتفظ بالغضب لفترات طويلة، أو أسامح لكن أبتعد تمامًا عن الشخص الذي سامحته.

وفي العطاء من الممكن أن تكتب: أنا سخي، أو أنا لا أعطي غير الزكاة المفروضة عليّ، أو لا أفعل شيئًا على الإطلاق.

المهم هنا هو أن تعرف تمامًا أين أنت الآن، وأن تكون أمينًا وصادقًا مع نفسك؛ لكي تستطيع أن تحقق ما تريد.

وفي الركن الصحي فمن الممكن أن تكتب: أنا الآن لا أفعل أي



شيء محدد لصحتي، فأنا آكل كما أريد بدون حرص، ولا أمارس أية رياضة على الإطلاق، ولا حتى المشي، وتفكيري سلبي معظم الأوقات. أو أنا أحافظ على صحتي وأمارس رياضة المشي يوميًّا لمدة ساعة، وأفكر إيجابيًّا معظم الوقت... إلخ.

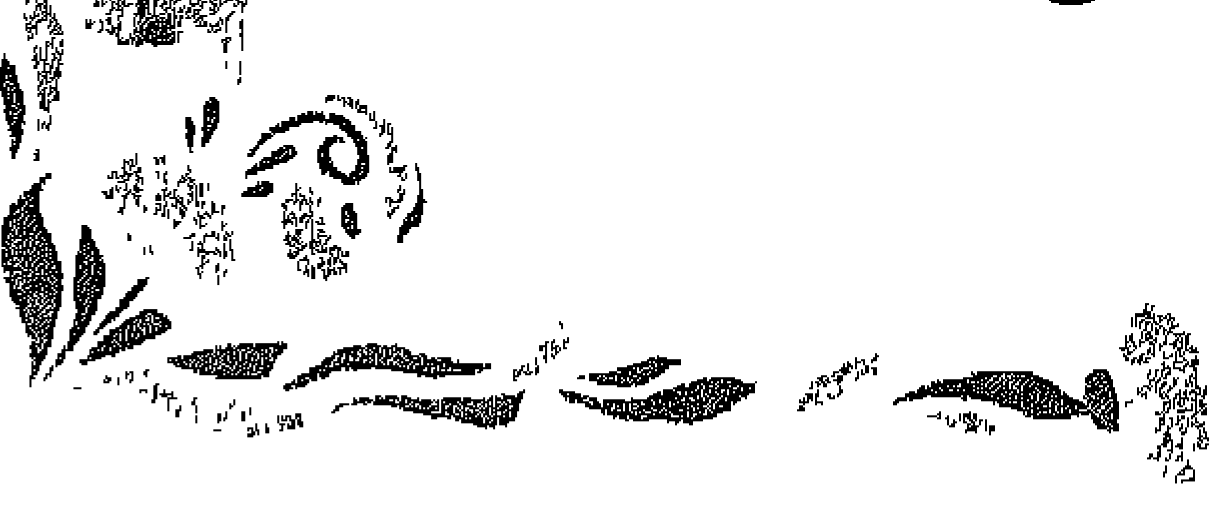
وفي الركن الشخصي من الممكن أن تقول: أنا أحب أن أحسن شخصيتي بالقراءة، وسماع الأشرطة السمعية، وأحضر الأمسيات والدورات التي تفيدني في التنمية البشرية. أو تقول: لا أهتم بالقراءة ولا أفعل أي شيء محدد لتنمية نفسي... إلخ.

وفي الركن العائلي من الممكن أن تقول: علاقتي سيئة مع والدي وإخوتي. أو علاقتي بالعائلة عادية ليس فيها أي شيء من العاطفة. أو علاقتي بالعائلة ممتازة والحب متبادل بيننا... إلخ.

وفي الركن الاجتماعي قد تقول: أنا شخص اجتماعي وأحب الناس، وأحب أن أدعوهم ويدعوني، وعندي أصدقاء كثيرون. أو أنا غير اجتماعي، وأجد صعوبة في التعامل مع الناس، وخصوصًا مع بعض الشخصيات.

وفي الركن المهني قد تقول: أحب عملي جدًّا أو لا أحبه. وعلاقتي مع مديري جيدة أو لا أحبه ولا أتعامل معه... إلخ.

وفي الركن المادي قد تقول: أنا مرتاح من الناحية المادية فلو



نقص المال أعرف أنه عليّ أنا -بفضل الله ﷻ- أن أفعل شيئًا لتغيير حالتي المادية. أو أنا لا أملك شيئًا وألوم حظي والبلد والجميع... إلخ.

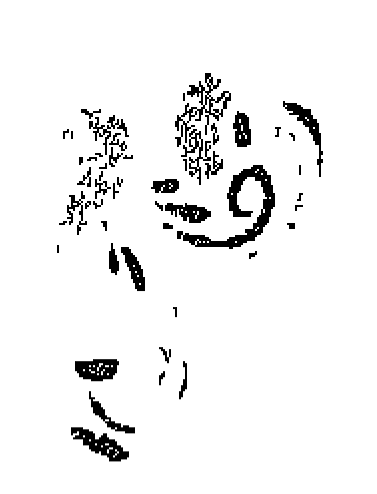
بعد أن جمعت كل المعلومات اللازمة قيم المعلومات، ثم اكتب ما الذي تريده في الأركان السبعة، ورتبهم حسب أهميتهم بالنسبة لك، ثم اكتب المدة الزمنية التي تعتقد أنك تستطيع أن تحقق هدفك فيها، ثم اكتب كيف تستطيع أن تحقق ما تريد، ثم اكتب التحديات التي من الممكن أن تقابلك وأنت في طريقك إلى تحقيق أهدافك، ثم اكتب ما الذي سيتحسن في حياتك عندما تحقق هدفك، وأخيرًا اكتب عندما تحقق هدفك ماذا تفعل بعد ذلك؟

أعدك أنه عندما تعرف أهدافك وتخطط لحياتك لن تكون حياتك كما كانت، بل سيصبح لها معنى آخر، وستجد أنك لا تريد أن تضيع دقيقة واحدة بدن أن تحسن نفسك فيها، حتى ولو كان ذلك استرخاء وراحة.

وتذكر أنه إن لم يكن عندك هدف ستعيش في أهداف الآخرين... فابدأ من اليوم وتأكد أن الله ﷻ لا يضيع أجر من أحسن عملاً.

* * *





٦- التأكيدات المتضامنة

«إن لــم تعــرف قدراتــك وتقدرهــا وتقنــع نفســك بأنهــا حقيقيــة، فكيــف تتوقــع أن يقــدرك الآخــرون»

د.إبراهيـم الفقي

التأكيدات المتضامنة:

دكتور شيد هلمستتر كتب في كتابه «ماذا تقول عندما تتحدث إلى نفسك»: «من المولد إلى سن الثامنة عشر استقبل الإنسان أكثر من ١٨٠٠٠٠ رسالة سلبية»، وبسبب تكرار هذه الرسائل السلبية أصبحت جزءًا من حياتنا، فاعتقدنا أننا فعلاً كذلك!!!

من ضمن الرسائل التي من الممكن أن نكون قد استقبلناها: أنت فاشل، أنت عصبي جدًّا، أنت غبي مثل عمك تمامًا!! لن تكون نافعًا في أي شيء... إلخ من الرسائل السلبية التي استقبلناها من العالم الخارجي سواء كان ذلك في المنزل أم المدرسة أم من الأصدقاء أم من الناس.

المهم هو أن البرمجة الأولية تعتبر أقوى البرمجة التي تعودنا عليها، ثم





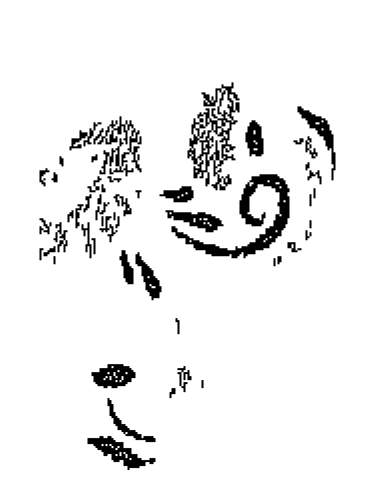
أضفنا عليها من العالم الخارجي، فسبب هذه البرمجة نسينا أنفسنا، نسينا أننا أفضل مخلوقات الله ﷻ، نسينا أن المولى ﷻ سخر لنا كل شيء، نسينا أننا معجزات لا يمكن حصرها، واعتقدنا أننا سلوكياتنا أو برمجتنا!!!

لذلك خصصت هذا الجزء لكي تعرف من أنت حقيقة، وأنك لست أي سلوك أو اعتقاد أو إحساس، بل أنت أفضل مخلوق عند الله ﷻ مهما كانت آراء الآخرين، وفي الحقيقة آراء الناس لا تدل عليك أنت، ولكن تدل عليهم هم.

لأن العالم الداخلي هو السبب في العالم الخارجي حسب قانون المراسلات، فلو كان الشخص متزنًا فهو يتكلم بالاتزان ويساعد الناس، أما لو كان ضعيفًا فهو يتكلم بما يعرفه عن نفسه، لذلك لو قال لك شخص ما: إنك فاشل، فهو في الحقيقة يتكلم عن نفسه!! وإلا حاول أن يساعدك على التغيير بدلاً من أن يحبطك.

التأكيدات المتضامنة تساعدك على التركيز على قدراتك وعلى تحسين الأشياء التي تريد أن تحسنها في نفسك، وهي تعمل كالآتي:

١- اكتب على الأقل عشرة أشياء جيدة عنك: لا تقول: لا أعرف؛ لأنك تعرف الأشياء التي أنت ممتاز فيها، اترك القلم يكتب وستفاجأ بالمميزات التي تتميز بها، لكي يكون ذلك سهلاً ومنظمًا استخدم الأركان السبعة للحياة المتزنة، واكتب في كل



ركن الأشياء التي تعرف جيدًا أنك رائع فيها.

٢- اقرأ هذه القائمة يوميًا بأحاسيس متصلة، وأعط لنفسك مرجعًا لهذه الصفات. مثلاً لو كتبت أنك ملتزم، فكر في تجربة معينة وجدت نفسك فيها أنك فعلاً ملتزم، وهكذا مع باقي الصفات؛ لأنك بذلك تعطي المخ الدليل على ما تقول فيقوم بفتح الملفات العقلية التي تدعم كلامك.

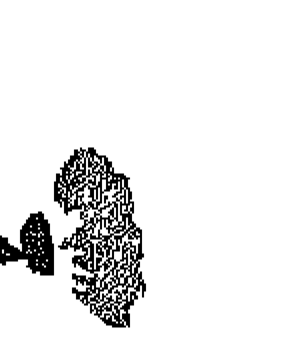
٣- الآن فكر في شيء سلبي اعتقدته عن نفسك. مثال: أنا ذاكرتي ضعيفة!! انفصل عنها بأحاسيسك، أي: اقرأها فقط وكأنك تراها من الخارج، وقل لنفسك: هذا غير حقيقي فذاكرتي رائعة، وأستطيع أن أتذكر أي شيء أريد أن أتذكره، ثم اقرأ قائمة الأشياء الإيجابية التي كتبتها عن نفسك بأحاسيس مرتبطة، وتنفس بعمق وقل: الحمد لله.

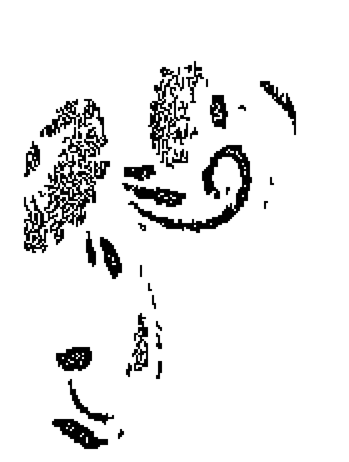
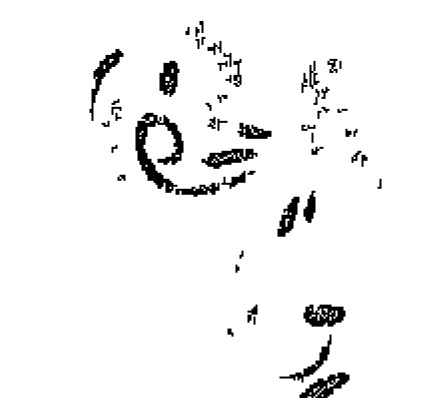
٤- ارجع للشيء السلبي الذي تقوله عن نفسك ستجد أن مخك لن يصدقه، وأن التأكيدات المتضامنة قضت عليه تمامًا.

الآن دعنا نستخدم التأكيدات المتضامنة مع الأشخاص:

١- فكر في شخص ما تعرف أنه ينقدك ويقول لك كلامًا كان يسبب لك إحباطًا.

٢- انفصل بأحاسيسك عن كلامه وانظر إليه وكأنك تشاهد كل شيء من بعيد.



٣- قل لنفسك: ما يقوله غير صحيح؛ فأنا لست فاشلاً، وأنا الآن أخطط لأهدافي، وإن شاء الله سأحققها.

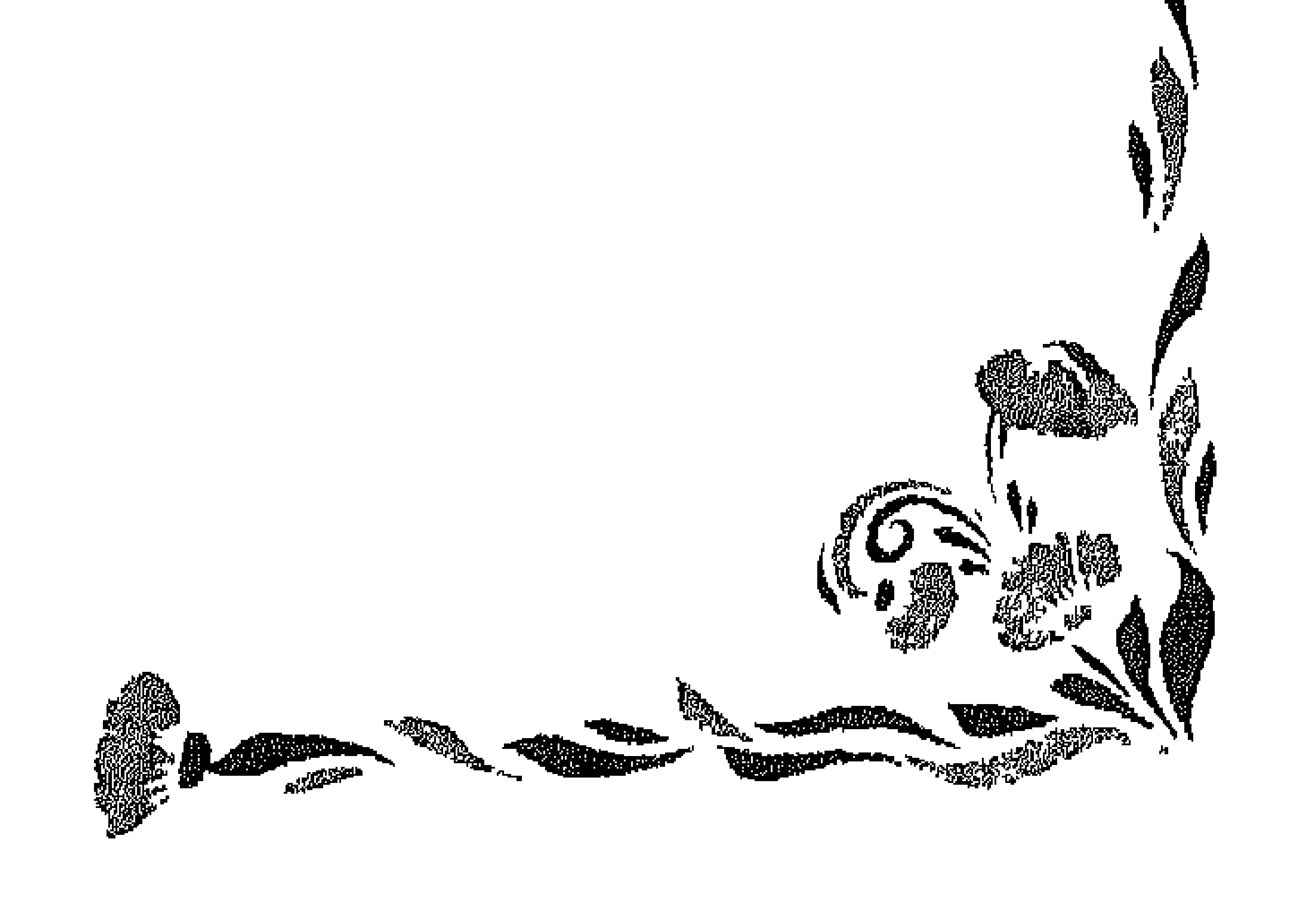
٤- اقرأ تأكيداتك المتضامنة واربط بها أحاسيسك.

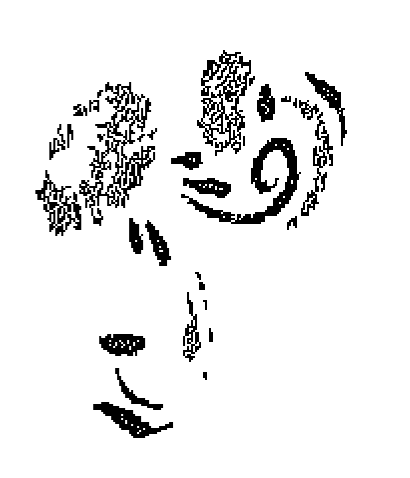
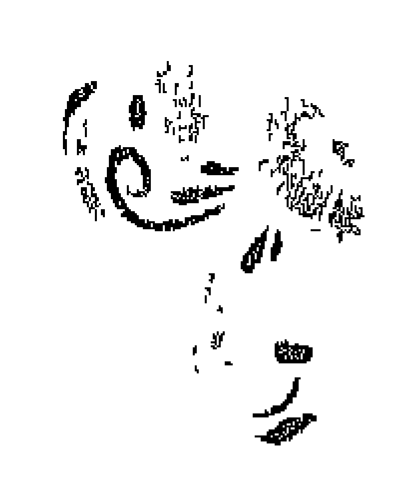
٥- ارجع لكلام هذا الشخص ستجد أنها فقدت قوتها، وحلت محلها تأكيداتك المتضامنة.

كما ترى التأكيدات المتضامنة تساعدك على التركيز على من أنت حقيقة، وكيف تستخدم قدراتك لتحقيق أهدافك. هذا لا يعني أنه لا يجب علينا أن نستفيد من آراء الآخرين ونقيمها، ثم نحدث التغيير الذي يتماشى مع قيمنا واعتقاداتنا ومبادئنا.

من اليوم استخدم التأكيدات المتضامنة مع الأشخاص والأشياء، وخصوصًا مع رأيك أنت عن نفسك لو كان سلبيًا.

* * *



٧- الوقت الإيجابي

«أن أجلس في مكان مريح على أضواء الشموع وأقرأ وأتعلم من أفكار الأجيال السابقة، يمثل لي سعادة بلا حدود»

كوشيدو كوندو

في استراتيجيات التفكير الإيجابي قدمت لك استراتيجية التنقيص والتصعيد، وشرحت لك كيف أن العقل البشري عنده القدرة على تصعيد مشكلة ويجعلها أكبر من حجمها الطبيعي، وأيضًا عنده القدرة على تنقيص حجم المشكلة حتى تتلاشى تمامًا.

الغرض من وصية الوقت الإيجابي هو أن تستخدم قدرة عقلك على التركيز على وقت تحدده أنت، وقد يكون ذلك الوقت لا يزيد عن عشرة دقائق كبداية تدرب فيها عقلك على التركيز على التفكير الإيجابي، ثم تصعيد هذه المدة إلى خمس عشرة دقيقة، ثم إلى عشرين دقيقة وهكذا، المهم هو الاستمرارية في فعل ذلك حتى يصبح عادة من عاداتك المخزنة في مراكز الذاكرة في العقل، مما يجعلك تتصرف إيجابيًا بطريقة تلقائية.





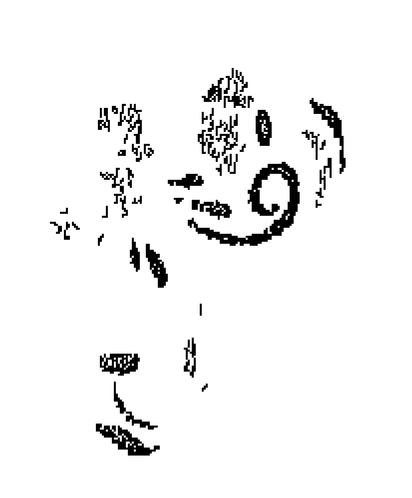
قدمت هذه الطريقة في استشارة خاصة مع أحد رجال الأعمال في مونتريال بكندا كان يعاني من العصبية الشديدة، وكان يحاول أن يهدئ من أعصابه بالهروب إلى سلوكيات سلبية مثل التدخين، فكان يدخن أكثر من خمسين سيجارة يوميًا، ويشرب أكثر من خمسة عشر فنجان قهوة من الحجم الكبير، مما سبب له الإصابة بجلطة حادة كادت أن تودي بحياته.

طلبت منه أن يركز على شيء إيجابي في حياته، وأن يقول لي تفاصيل هذه التجربة ففعل وقال: إنه شعر بالراحة عندما تذكر التجربة، وازداد الشعور عندما تحدث عن التفاصيل.

فطلبت منه أن يفكر في تجربة أخرى، وأن يحكي لي تفاصيلها، ففعل ولكنه في هذه المرة شرح تفاصيل أكثر، وأخذ وقتًا أطول في الشرح وقال لي: إنه شعر بإحساس إيجابي أكثر من المرة الأولى بمراحل.

طلبت منه أن يفكر في مكان عنده في بيته أو في مكتبه يخصصه لوقت التفكير الإيجابي، ففكر وقال لي: وجدت المكان. فطلبت منه أن يتخيل نفسه في هذا المكان وأن يفكر في تجربة إيجابية كما فعل معي وكأنه هناك. ففعل وقال لي: إنه شعر بنفس الشعور والراحة. هنا طلبت منه أن يستخدم وصية الوقت الإيجابي يوميًا لمدة عشرة دقائق، وأن يعود ليراني بعد أسبوع.





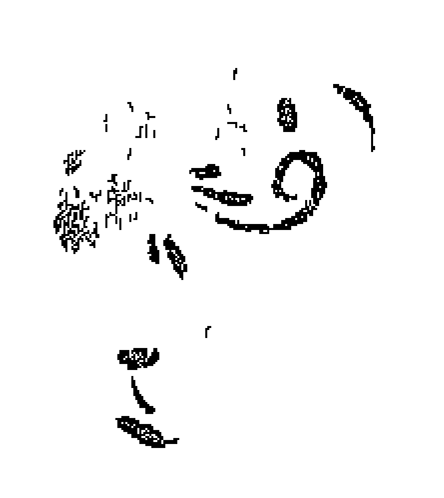
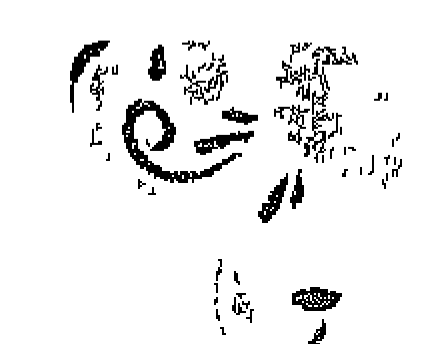
مرت الأيام وجاء رجل الأعمال لزيارتي ومعه ابنته باتريشيا وزوجته، وقال لي: «على الرغم من بساطة الوصية التي طلبت مني أن أفعلها إلا أنها ساعدتني أكثر مما كنت أتخيل». وقالت زوجته: «أنا شخصيًّا لم أره بهذه الطريقة منذ زمن بعيد»، وطلبت مني أن أعلمها هي وابنتيهما الوصية.

هذا مثل بسيط يوضح لك أنه على الرغم من قدرات العقل الرائعة إلا أنه بسيط جدًّا، ومن الممكن أن نعيد برمجته مرة أخرى بالأساليب التي تناسبنا وتساعدنا على النمو والتقدم، ونجعل من حياتنا تجربة السلام الداخلي والهدوء النفسي.

ابدأ معي من اليوم وحدد مكانًا ووقتًا تكون فيه إيجابيًّا مهما كانت الظروف، وتمتع بالراحة والنتائج الإيجابية.

* * *



٨- التنمية الذاتية

«أقل شيء يستطيع الإنسان أن يهديه لنفسه، هو أن يكون أفضل ما يستطيع أن يكونه»

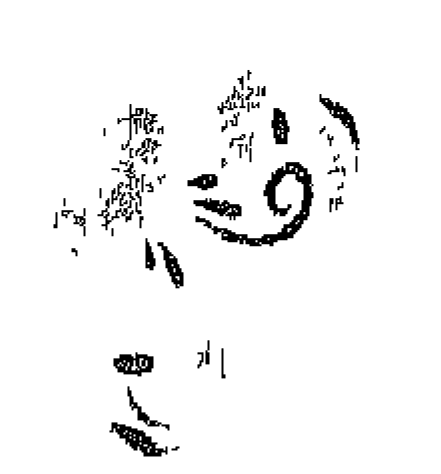
د.إبراهيم الفقي

التنمية البشرية أصبحت من أهم المتطلبات الأساسية التي تطلبها الشركات والمؤسسات في موظفيها اليوم. فمن الممكن أن يكون موظف حاصلاً على شهادات عليا من جامعات عالمية ولكنه لا يستطيع التعامل مع الآخرين، مما أدى إلى طرده من العمل. أو أن يكون هناك رئيس عمل غير متفتح للتقدم الذي يحدث حوله فلا يستفيد منه، بل ويقاومه مما جعل المنافسة تأخذ عددًا كبيرًا من عملائه فلم يجد حلاً إلا أن يغلق أبوابه.

كلمة تنمية تعني النمو في الأركان السبعة.

وبشرية تعني الجنس البشري.






لـذلك فالتنميـة البشـرية ليسـت علمًـا ولكنـه أسـلوب في الحيـاة يستخدمها الإنسان لكي يعيش حياة أفضل.

الرسم البياني التالي يوضح لك أن التنمية البشرية يمكنها أن تغذي عقلك بالمعلومات والمهارات التي تجعلك تستخدم قدراتك وإمكانياتـك وقوة تخيلك في تحقيق أهداف حياتك.

هناك وسائل عدة يمكنك أن تسـتخدمها لكـي تستفيد مـن التنميـة البشرية منها:

١- القراءة:

التنمية البشرية غنية جدًّا بالكتب المختصة في كـل المجـالات، سـواء كان ذلك في التفكير الإيجابي، أم تقوية الذاكرة والتركيز، أم الـتحكم في الأحاسيس السلبية، أم في العلاقات الزوجية، أم علاقة الآبـاء بالأبنـاء، أم تقوية التقدير الذاتي والصـورة الذاتيـة والثقـة في الـنفس وغيرهـا في المجالات المختلفة.

اقرأ في مجالك أو المجالات التي تفضلها وتشعر أنهـا مـن الممكـن أن تساعدك في عملية النمو الإيجابي والتقدم المتزن الذي تريده في حياتك.

اقرأ يوميًّا على الأقل عشرين دقيقة، وسترى بنفسك الفرق الكـبير الذي ستجده في أسلوب تفكيرك وسلوكك.

٢- الأشرطة السمعية:

إذا كنت تفضل السمع على القراءة مثل بعض النـاس، اسـتمع إلى أشرطة في التنمية البشرية، والأشرطة السـمعية متـوفرة بكثـرة وبلغـات مختلفة.

وفي رأيي الشخصي من الأفضل أن تقرأ وأيضًا تستمع إلى أشـرطة؛ لأنك بذلك تقوي حواسك، وتملأ حياتك بالأفكار الإيجابية.

من الأماكن المفضلة لسماع الأشـرطة هـي السـيارة؛ لأنـك بـذلك تستغل هذا الوقت الضائع في القيادة وتحول سيارتك إلى جامعة متنقلة.

٣- الأشرطة البصرية:

هناك من يفضل الأشـرطة البصـرية لكـي يـرى بنفسـه الكاتـب أو المدرب فيشعر أنه معه شخصيًا فتكون إفادته أكبر، والأشـخاص الـذين يمثلون حياتهم بنظام تمثيلي بصـري يفضـلون أن يـروا الشـيء علـى أن يسمعوه أو يقرءوا عنه.

٤- الأمسيات الجماهيرية:

يمكنـك أيضًـا أن تشـترك في الأمسـيات الجماهيريـة، وتختلط مـع أشخاص مهتمين بالتنمية البشرية.

أنا شخصيًا على الرغم من أنني أقرأ في الأسبوع على الأقـل خمسـة كتب، وأستمع إلى معـدل خمـس أشـرطة سمعيـة، سـواء كـان ذلـك في



سيارتي، أم في الطائرة أثناء سفري، أم عندما أمارس الألعاب الرياضية، أم في وقت الاسترخاء، وأيضًا أشاهد -على الأقل- شريطين من الأشرطة البصرية في الأسبوع، إلا أنني أفضل أن أذهب للدورات بنفسي، وأشارك في التدريبات التي يطلبها المدرب، وأيضًا أوسع دائرة معارفي من أشخاص عندهم نفس اهتماماتي.

الأمسيات الجماهيرية تكون حاشدة بالجماهير، ففي أمسياتي الشخصية تجد آلافًا من الناس، وتجدها رخيصة الأسعار، ولا تزيد عن ساعتين؛ لذلك يفضلها كثير من الناس الذين يحضرون مع عائلاتهم وأصدقائهم.



٥- البرامج التدريبية:

إذا أردت أن تكون الاستفادة أكبر فطبعًا البرامج التدريبية أنسب؛ لأن وقتها أطول، فمن الممكن أن يكون يومًا كاملاً أو يومين أو حتى ثلاثة أيام، والشرح فيها مستفيض والتدريبات فيها مكثفة، ولكنها أغلى في السعر من الأمسيات.

٦- الدورات المكثفة:

عندما تجد أنك تريد أن تكون الاستفادة أكثر، أو تريد أن تتخصص في تدريب التنمية البشرية فقطعًا الدورات المكثفة ستكون أفضل بالنسبة لك، فمن الممكن أن تكون مدتها خمسة أيام أو أكثر، والتدريبات فيها أكثر

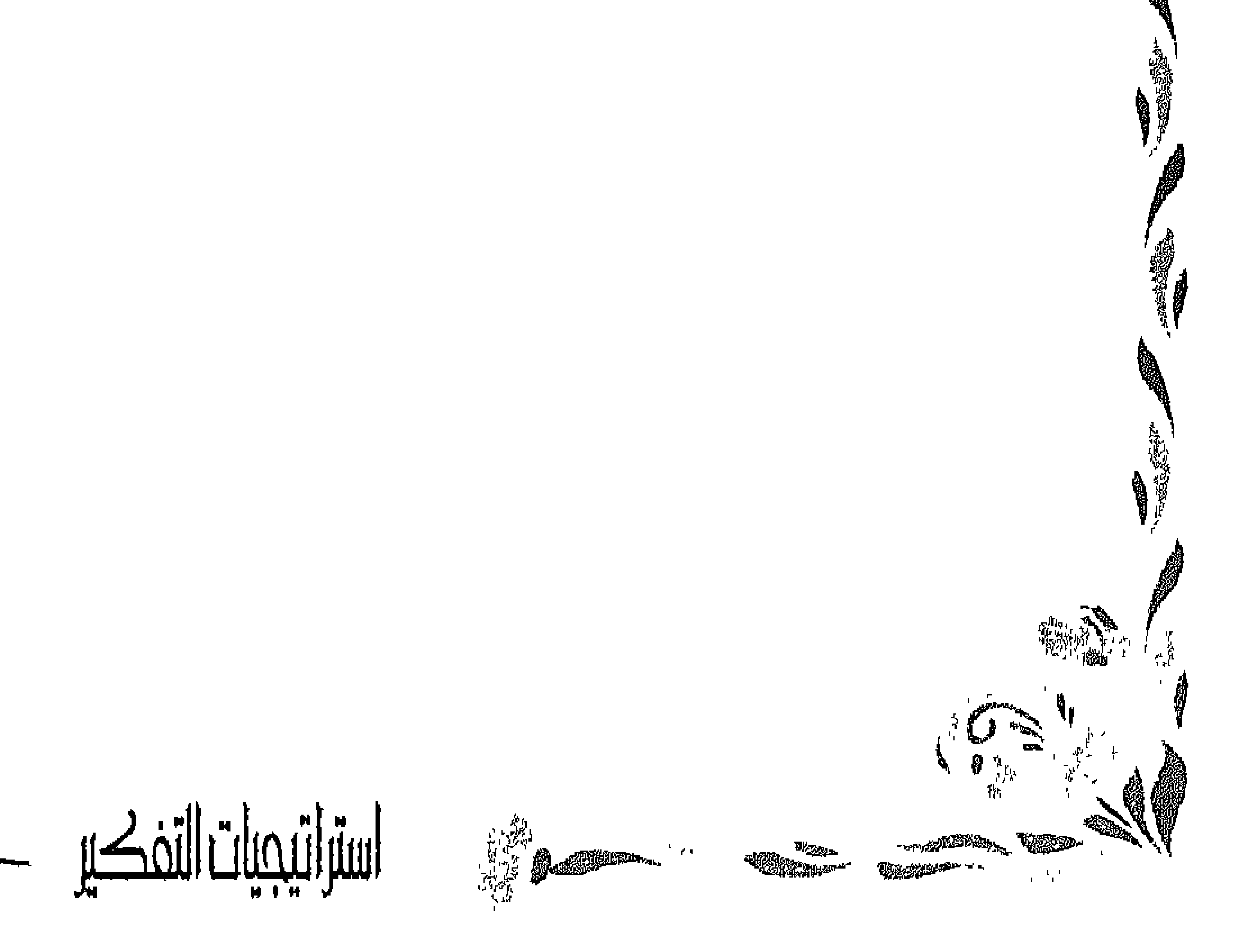


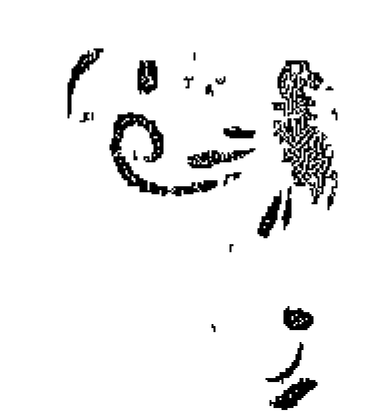


وأقـوى، وفي نهايتهـا تحصـل علـى شـهادة التخصـص الـتي تؤهلـك أن تستخدمها في بناء مستقبلك، ولذلك تكون أسعارها مرتفعة إلى حد ما.

كما ترى لا يوجـد أي مـانع يمنـع الإنسـان مـن التقـدم غـيره هـو شخصيا!!! لأنه لو أراد الإنسان أن يحسن نفسه إيجابيًّا سيجد مـا يريـد. هذه الوصية يمكنها أن تساعدك على أن يكون محيط حياتك إيجابيًّـا فـلا تترك لنفسك أية فرصة للسلبيات.

* * *



٩- السكون والتأمل اليومي

«تعاسة الإنسان تكمن
في عدم قدرته على السكون»
باسكال

لو نظرت حولك ستجد ضوضاء في كل مكان!

فهناك الضوضاء الخارجية:

هي الضوضاء التي نسمعها حولنا من العالم الخارجي، وهنا نجد أصوات التليفونات المحمولة المزعجة التي أصبحت أغاني وأصوات حيوانات وكل شيء تتخيله على الإطلاق!! وأصوات الطائرات وأصوات السيارات والموسيقى العالية التي يضعها بعض الناس على أعلى درجة كما لو كان أطرش جدًّا!! وأصوات الناس والزحام وعمال الإنشاءات ومعداتهم، والفضائيات وبرامجها المتعددة، وأصوات التلفاز والراديو والأخبار السلبية التي تسبب التعاسة والضياع. ضوضاء في كل مكان، حتى أصبحنا نعيش في هذه الضوضاء وكأنها جزء منا دون أن ندرك أنها تجعلنا دائمًا في حالة تأهب، مما يجعل الجهاز العصبي يعمل

بقوة بدون أي داعٍ لذلك!!

وهناك الضوضاء الداخلية:

في كتابهما «عامل أينشتين» كتب جاك كانفيلدن ومار فينسون هانسون: «إن الإنسان يستقبل أكثر من ستين ألف فكرة يوميًّا». تصور!! ضوضاء شديدة تحدث في داخلنا. بالإضافة إلى التحدث مع الذات وأنواعه، التي قال د. شاد هلستتر في كتابه: «ماذا تقول عندما تتحدث مع نفسك»: «إن أكثر من ثمانين في المائة منها سلبي»، وأكدت ذلك كلية الطب في سان فرانسيسكو عام ١٩٨٦م.

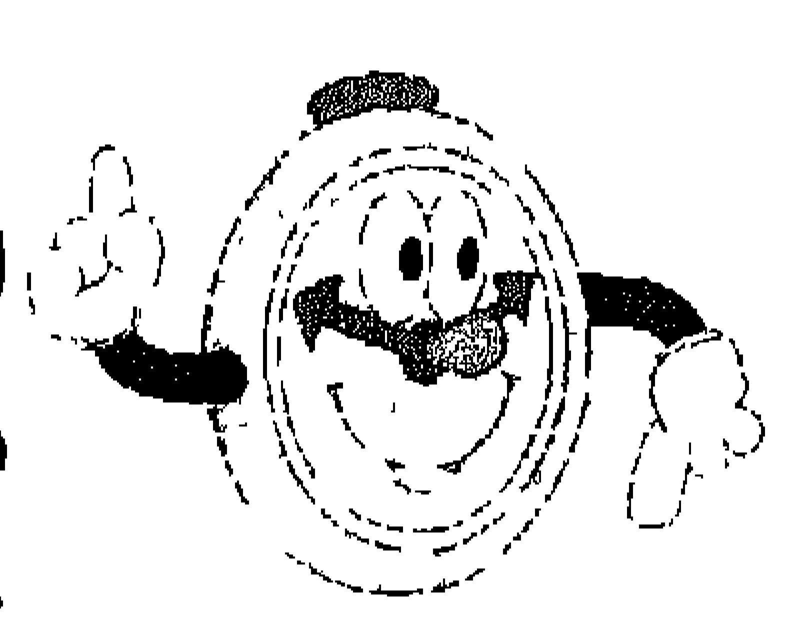
وأيضًا النقد الداخلي الذي يجعلنا نشعر أننا أقل من الآخرين!! والشعور بالخوف وعدم الأمان.

أي أننا نعيش في عالم كله ضوضاء، من الخارج وأيضًا من الداخل!!!!

لو نظرت إلى الطبيعة التي حولنا ستجد أن كل شيء يحدث أو ينمو في هدوء وسكون تام؛ فالشمس تشرق في هدوء وتغرب في هدوء... القمر يظهر في هدوء ويختفي في هدوء... النجوم كذلك... الشجر والورود والأزهار... النمل يعمل في هدوء تام... العنكبوت يبني بيته في هدوء تام... هل رأيت غروب الشمس؟ هل تمعنت فيه؟ ستجد نفسك في هدوء تام. وهل نظرت إلى النجوم في منتصف الليل وتمعنت



فيها وفي ضوئها الرائع؟ هدوء تام وروعة خلقها الله ﷻ في هدوء تام.



لذلك قررت أن أضع لك وصية السكون والتأمل اليومي، والتي عندما تجعلها جزءًا من جدولك اليومي ولو لبضع دقائق فقط، ستعود عليك بفائدة لم تكن تخطر لك على بال.

إليك طريقة بسيطة وفعالة لكيفية الوصول إلى السكون والتأمل:

١- فكر في هاتين الكلمتين «الحمد لله». تخيلهما أمامك وكأنك تراهما في شاشة عرض.

٢- انظر إلى الفراغ الذي بينهما:

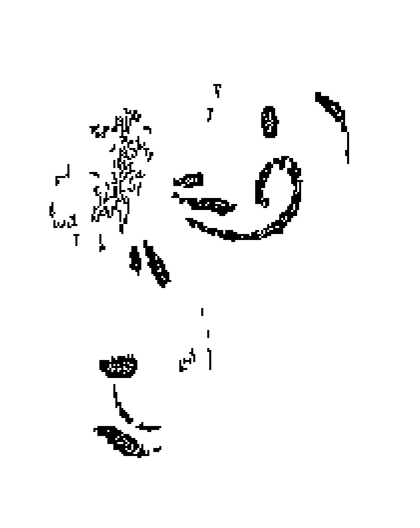
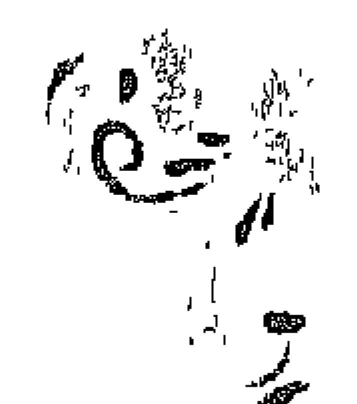
الحمد   لله

ستجد نفسك لا تفكر في أي شيء؛ لأنك تنظر إلى الفراغ، وستشعر بأنك في سكون تام.

٣- استمر في النظر إلى هذا الفراغ، ثم أضف عليه التنفس بأسلوب «٤ ٢ ٨»، أي: اشهق في أربعة أرقام تعدهم في ذهنك، واحتفظ بالهواء لرقمين، ثم ازفر في ثمانية أرقام. استمر على





هذ التنفس حتى تشعر بالراحة التامة.

٤- أرخـي عضـلات عينيـك ثـم وجهـك، واشـعر بالراحـة والاسترخاء منتشرة فيهما.

٥- أرخي جسمك وابدأ من أسفل إلى أعلى الرأس، ثم من أعلى الـرأس مـن الخلـف نـازلاً إلى أسـفل حتـى تصـل إلى كعـب الأرجل.

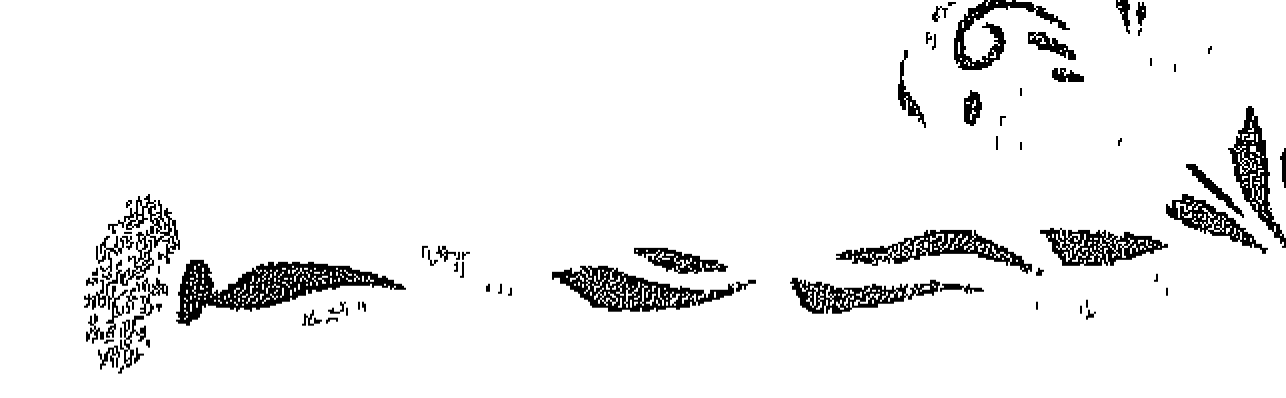
٦- فكر أو تخيل أن أمامك رقم ٣ ولاحظه وهو يبعـد أكثـر فـأكثر ويصغر حجمه أكثر حتى يتلاشى، ثم لاحظ رقم ٢ وهو يبعد ويبعد ويصغر حتى يتلاشى، ثم لاحظ رقم ١ وهو يبعـد أكثـر فأكثر حتى يتلاشى تمامًا. ستجد أنك دخلت في مرحلة «الألفا» وهي مرحلة الاسترخاء:

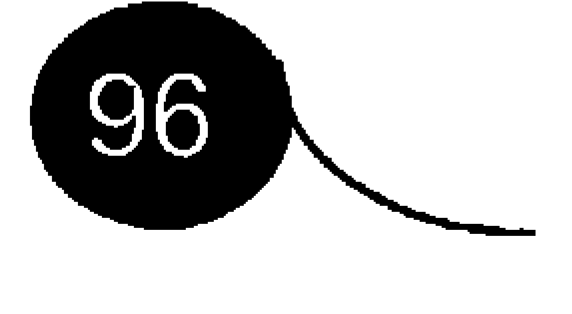
٧- كن في سكون واسترخاء تام لمدة عشر دقائق.

٨- تنفس بنشاط وعد من واحد إلى خمسة ثم قل:

«الآن قررت أن أفتح عينيّ وأنا أشعر بهدوء، وبأنني أفضل من قبـل»، ثـم افتح عينيك.

- اقرأ الطريقة أكثر من مرة حتى تفهمها جيدًا قبل أن تمارسها.
- من الممكن أن يقرأها لك شخص آخر بصوت هادئ وبطـيء،

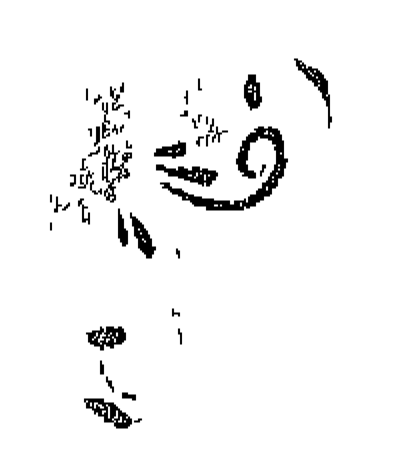




ويساعدك على الوصول إلى السكون.

- كما يمكنك أيضًا أن تقوم بتسجيل صوتك وتجعله يأخذك إلى مرحلة الألفا.
- أشجعك على أن تجعل السكون والتأمل اليومي جزءًا من حياتك.
- فالسكون يقوي قدراتك ويجعلك أكثر ابتكارًا وإبداعًا.
- السكون يقلل من التعب ويساعدك على التخلص من كثير من الأمراض.
- السكون يجعلك تصل إلى السلام الداخلي، والهدوء النفسي والذهني والجسدي والعاطفي.
- السكون يساعدك على إيجاد الحلول لأكثر المشاكل صعوبة.
- السكون يجعلك تصل إلى أفضل حالاتك النفسية والذهنية والجسمانية.
- والسكون يجعلك تفكر أكثر في روعة الخالق ﷻ.
- ابدأ من اليوم ولو بخمسة دقائق ثم أضف عندما تشعر أنك فعلاً تتمتع بذلك.

* * *



١٠- الاهتمامات الشخصية والنشاطات اليومية

«الهوايات لها قوة علاجية رائعة، فهي تبعدك عن ضغوط الحياة اليومية، وتأخذك إلى الراحة والسعادة»

د.إبراهيم الفقي

كيف تقضي يومك؟

هل عندك هواية ما تحبها وتنشغل بها على الأقل مرة واحدة في الأسبوع؟

من جولاتي حول العالم أسأل الناس في أمسياتي ودوراتي وأيضًا في عياداتي هذه الأسئلة، وأجد أن معظم الأجوبة عليها تقريبًا متكررة مهما كان المكان الذي أحاضر فيه!! فمعظم الناس يقولون: «كان عندي هواية ولكنني كبرت على ذلك الآن»!! وآخر يقول: «الهوايات للأطفال فقط»!! أو: «لا أجد الوقت الكافي لكي أنهي مشاريع عملي فكيف أجد الوقت لهواية»!! وآخر يقول: «أعتقد أن الهوايات مضيعة للوقت»!! دعنا نرى ما تقوله الأبحاث عن الهوايات:

مجلة ريدرز داجست كتبت: «الهوايات تجعل الشخص يشعر بالسعادة والتحكم في حياته لذلك فهي تساعده على النجاح». وهناك بحث سويدي قال: «الأشخاص الذين ينشغلون في هواية يحبونها لا يصابون بأمراض نفسية، ومعدل إصابتهم بأمراض القلب أقل من الأشخاص الذين لا يمارسون أي هواية». وكتب الملياردير الأمريكي شارلز جيفينز في كتابه «الذات الحقيقية»: «لولا هواياتي لما استطعت أن أفكر بوضوح، ولما كان لي هذا النجاح». وكتب العالم الأمريكي دكتور واين داير في كتابه «الأسرار العشرة للنجاح والسعادة»: «لكي أستطيع أن أكتب يجب أن أدخل في مرحلة تأمل تامة»، وهو يمارس التأمل والمشي على الأقل ساعة يوميًا.

أتذكر عندما كنا أطفالاً صغارًا كان أخي الدكتور أحمد الفقي وهو يكبرني بحوالي سنتين يهوى تربية الطيور، فبنى له أبي -رحمه الله- عششًا في سطوح بيتنا الذي كنا نسكن فيه في الإسكندرية، وخصص لكل عشة من هذه العشش نوعًا معينًا من الطيور، فكانت هناك عشة للدجاج، وأخرى للبط، وأخرى للإوز، وأخرى للحمام وهكذا. وكان أحمد يحب أيضًا اللعب على الناي، فكان يصعد يوميًا فيهتم بالطيور ويلعب على الناي كما لو كان يلعب خصيصًا لهم!

والعجيب أني لو حاولت مصاحبته لم تتركني الطيور، بل كان هناك ذكر بط يهجم علي أو على أي شخص آخر كما لو كان يقول لنا: هذا

وقتي الخاص، ولن أسمح لأحد بأن يأخذه مني.

كنا نضحك وأحيانًا نسخر من أحمد!! ولكن في الحقيقة إنه كان أكثرنا هدوءًا وأيضًا نجاحا في دراسته.

كان لكل منا في العائلة هوايته الخاصة؛ فوالدتي -رحمها الله- كانت تهوى النظافة، فكانت تنظف البيت مع المساعدين يوميًّا، وأيضًا المطبخ، فكانت تطبخ لنا بنفسها أصنافًا مختلفة كل يوم.

أما عن والدي -رحمه الله- فكان يهوى لعبة المصارعة، ولو أن هوايته كانت واضحة على أجسامنا!!!! وأيضًا كان يهوى مشاهدة كرة القدم في التلفاز، وكان يشجعنا جدًّا في هواياتنا.

وأخي الكبير سيد الفقي كان من أبطال مصر في الاسكواش.

وأختي الكبيرة كانت تهوى تربية القطط والاهتمام الشديد بها حتى كان عندنا في بيتنا في وقت واحد لا يقل عن ثلاث قطط!

والعجيب أنها عندما تزوجت فوجئت بأن زوجها لا يحب القطط على الإطلاق، بل ويخاف منها، فلم يرد أن تأخذها معها في بيتهم، ولكنها صممت على أن تأخذها جميعًا! فقال لها زوجها: لكِ أن تختاري بيني وبين القطط، فقالت: القطط!!! وهنا تدخل والدي -رحمه الله- واستخدم مهاراته في المصارعه، فاقتنعت أختي على الفور!!!!

أنا شخصيًّا كنت بطل مصر في تنس الطاولة، وكنت أمارس الجودو

والكاراتيه والمشي والجري والسباحة والرسم والكتابة بالخطوط العربية، وأعتقد أننا جميعًا أنا وإخوتي كنا نفعل شيئًا تلقائيًّا بدون أن نعرف القوة الرائعة وراء هذه الهوايات التي ساعدتنا على التحكم في أعصابنا (طبعًا إلى حد ما!!!!)، وأبعدتنا كل البعد عن السلوكيات السلبية مثل: التدخين، أو تعاطي المخدرات، أو شرب الخمور.

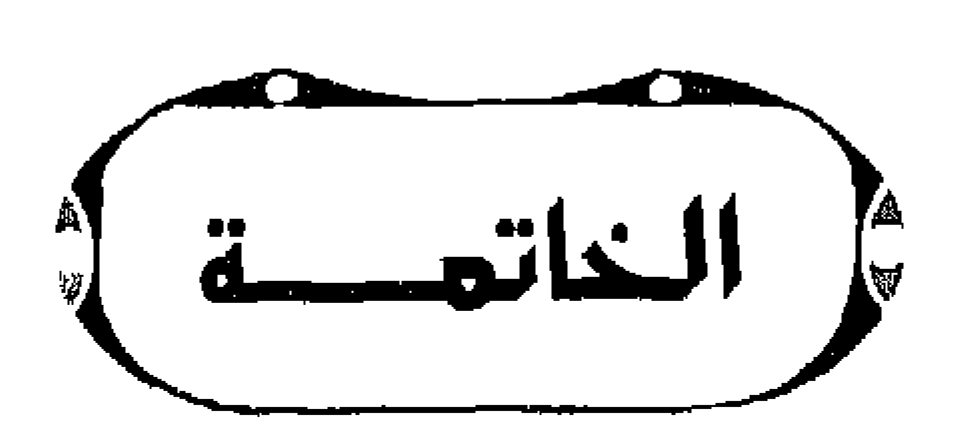
والحقيقة إن الشخص الذي يقول: إنه مشغول ولا يجد وقتًا لكي يمارس هواياته فيه يكون عرضة لأمراض القلب وضغط الدم والقرحة العصبية والسكر... إلخ من الأمراض الجسمانية وأيضًا النفسية، فتجده سريع الغضب سواء كان يظهر غضبه على الآخرين أم يكتمه في داخله، وأيضًا تجده متوترًا وقلقًا، ولا يفكر إلا في العمل سواء كان في العمل أم في خارج العمل.

العمل والراحة وجهان من نفس العملة النقدية، ففي العمل تشعر بأنك تنجز وتنمو وتتقدم، وأيضًا في الراحة التي تحصل عليها عندما تمارس هواية تحبها ستشعر بالراحة والهدوء النفسي الذي يساعدك على إنجاز أكبر في عملك، وتوفير صحة أفضل في حياتك.

وضعت هذه الوصية آخر وصية في الوصايا العشر؛ لأنك تعرف جيدًا أن العقل البشري يبني على آخر تجربة، وأنا أريدك أن تأخذ هذه

الوصية مأخذ الجد، وأن تفعل شيئا تحبه سواء كان ذلك: السباحة، أم التنس، أم أية رياضة تحبها، أم التأمل، أم اليوجا، أم المشي، أم التزحلق على الجليد، أم القراءة، أم الكتابة، أم الرسم، أم تربية الطيور، أم حتى النظر إلى غروب الشمس في المساء لكي تتعمق أكثر في حبك لله ﷻ.
المهم أن تختار وتبدأ وتأكد أنك ستكون سعيدًا بقرارك.

* * *



الخاتمة

«مهما كان النجاح الذي وصل إليه أي إنسان فقد كانت بدايته من المكان الذي كان فيه مهما كان هذا المكان»

د.إبراهيم الفقي

في كتابه «هؤلاء تحدوا الصعاب» كتب الكاتب الأستاذ سامي البحيري قصصًا كثيرة ومؤثرة تدل على أنه لو قرر الإنسان استغلال قدراته الكامنة في داخله يستطيع أن يحقق نتائج لم تكن تخطر له ولا على المحيطين به على بال. من ضمن هذه القصص قصة سماها الأستاذ البحيرى: «قاهر المانش»، وفيها يحكي لنا قصة كفاح السباح البطل مصطفى إبراهيم خليل، وكيف أنه عندما كان طالبًا في السنة الأولى الإعدادية فقد ساقيه تحت قضبان القطار وأصبح معاقًا. وكان من الممكن أن ينتهي الأمر عند هذا الحد، ولكن شاءت الأقدار أن تكون هذه الإعاقة بداية حياة رائعة.

ومرت الأيام وواجه مصطفى كثيرًا من التحديات سواء كانت دراسية أم مادية أم معنوية، ولكنه بفضل الله ﷻ ثم بفضل إصراره على أن يكون شيئًا هامًّا مهما كانت حالته الجسمانية نجح فيما أراد؛ حيث بدأ مصطفى تدريبات السباحة لساعات كثيرة، وفي يوم بعد أن انتهى

من التـدريبات وكـان في عودتـه إلى منزلـه صـدمته سـيارة وسـببت لـه جروحًا وكسورًا في كتفه مما أقعده في المستشفى لبضعة أشهر. لم يستسلم مصطفى، بل استمر على التـدريبات والاشـتراك في البطـولات المحليـة، فاكتسب خبرات جديدة، وكان مستعدًا لكي يخوض تجربة لم يخضـها أي إنسان آخر في وضعه على وجه الأرض، وهي أن يسبح عبر المانش.

كانت تجربته الأولى عام ١٩٨٦ ولكنه لم يسافر لعدم وجود الأموال اللازمة لسفره؛ وذلك لأنه لم يقتنع أحد بأنه مـن الممكـن أن يـربح، بـل واعتقد الجميع أن هذه المصروفات ستكون استثمارًا خاسـرًا تمامًـا!!! لم ييأس مصطفى بل استمر في التدريبات. التحق مصـطفى خليـل للعمـل بجريدة الأهرام وانتهز هذه الفرصة وشـرح فيهـا قصـته لرئيسـها الـذي اقتنع به وبصدقه فأمر بتوفير كافة الاحتياجات لمصطفى.

ومرت الأيام وجاء وقـت الاشـتراك في سـباحة المـانش، وبعـد مجهـود ضخم ومصارعة مع الأمواج التي كانت تقذفه للـيمين واليسـار بقسـوة فـاز البطل وسبح عبر المانش من شاطئ بريطانيا إلى الشـاطئ الفرنسـي «كاليـه»، وقابلته الجماهير بالتصفيق الحاد، ولكنهم بكوا عندما اكتشـفوا أن مصـطفى بدون ساقين فزاد إعجابهم بالبطل الذي توكل على الله ﷻ وصمم علـى أن يكون أول معاق فقد ساقيه يسبح عبر المانش في تاريخ البشرية.

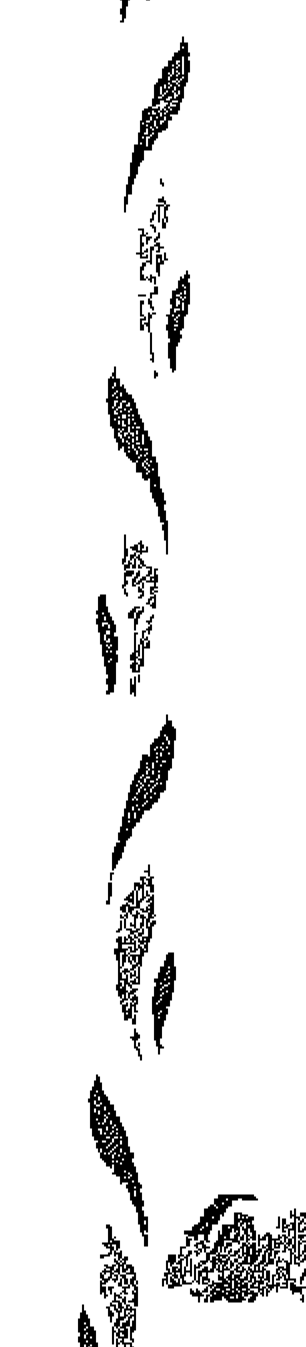
حقيقة إن نهاية الحادثة كانـت بدايـة دخـول التـاريخ، وفـتح بـاب الأمل للناس سواء كانوا معاقين أم لا.

قالت هيلين كيلر: «هناك من يسمع ولا ينصت، ينظر ولا يرى، يشعر ولا يحس، وعلمت أن العمى هو عمى القلب وليس البصر»، فكانت كلماته رسالة واضحة للأصحاء الذين يقضون وقتهم في الشكوى.

وقال زينو: «الحياة مثل العملة النقدية لها وجهان، الوجه الأول يمثل التعاسة، والوجه الآخر يمثل السعادة، لا يمكن أن يعرف الإنسان معنى أي منهما إن لم يكن للأخرى وجود». وقال بلاتو: «كل بداية لها نهاية، وهذه النهاية هي البداية لشيء آخر».

«معظم الناس يضيع وقته في التحضير لكي يعيش حياة أفضل، ولكنه لا يعيش هذه اللحظات التي من الممكن أن تكون آخر لحظات حياته»

د.إبراهيم الفقي



الآن دعني أسالك:

- هل قررت أن تبدأ البداية الجديدة؟
- هل قررت أن تبعد عن القتلة الثلاث، وتتبنى القوة الثلاثية؟
- هل قررت أن تستخدم قدراتك الرائعة وتوقظ المارد الكائن في داخلك وتحقق أهدافك وتترك بصماتك الإيجابية في الدنيا؟
- هل قررت أن تتوكل على الله ﷻ وتجعل علاقتك به ﷻ أفضل ما يمكن أن تكون؟

- اجعل اليوم يومًا جديدًا، كأنك ولدت من جديد. اقرأ هذا الكتاب أكثر من مرة حتى تصبح المعلومات والاستراتيجيات جزءًا منك.
- تأكد من أنه ستمر عليك أيام تشعر فيها بالخوف والضياع!!
- استخدم المعلومات التي تعلمتها وتوكل على الله ﷻ.
- وإذا مرت عليك حالات يأس أو إحباط تذكر مصطفى قاهر المانش الذي سبح بحر المانش بدون ساقين، تذكر جمالة البيضاني المرأة التي لم تعرف المستحيل في حياتها والتي قررت أن تكرس حياتها لتربية المعاقات. فكر في عمر عبد العزيز الضرير الذي أبدع في استخدام الالكترونيات وتوفيرها لأي إنسان فقد نعمة البصر. وفكر في الرسول سيدنا محمد -عليه الصلاة والسلام- وكيف أنه عانى كل ألوان العذاب التي لا يستطيع أن يحتملها بشر، ولكنه توكل على الله ﷻ فوفقه الله ﷻ ونصره وجعل الأمة الإسلامية تولد وتنمو على يديه.
- ولو حصل وكنت في يوم من الأيام تمر بأقسى حالاتك النفسية السيئة اسأل نفسك:
- هل الأفكار السلبية تقربني من الله ﷻ؟ ستجد الإجابة طبعا لا!
- هل الأفكارك السلبية تحسن صحتي؟ لا!
- هل الأفكار السلبية تساعدني على تحقيق أهدافي؟ لا!

هل الأفكار السلبية تساعدني على النمو والتقدم؟ لا!

ثم خذ نفسًا عميقًا، واحتفظ بالهواء لأطول مدة ممكنة، ثم ازفر من الفم ببطء وقل ثلاث مرات:

«الحمد لله، الحمد لله، الحمد لله»، ثم ركز على ما تريد وليس على ما لا تريد؟ ركز على أهدافك، وضع قدراتك في الفعل، وتوكل على الله ﷻ حق التوكل تصبح من أقوى الناس، قال الرسول محمد -عليه الصلاة والسلام: «مَنْ أَحَبَّ أَنْ يَكُونَ أَقْوَى النَّاسِ فَلْيَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ»(١).

وتوقع الإجابة باعتقاد تام وحب خالص للمولى ﷻ، ثم اكتب لي قصة كفاحك ونجاحك فمن الممكن أن أكتب عنك في كتابي القادم؟

أدعو لك الله ﷻ أن يحقق لك السلام الداخلي والهدوء النفسي والسعادة في الدنيا والآخرة، وأن يساعدك على أن تحقق أهدافك وتعيش أحلامك، وأن تصبح من عباده المخلصين. آمين.

استودعك الله.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

د. إبراهيم الفقي

في الضاحية القريبة منك

---

(١) أخرجه الحاكم في «المستدرك»، ح(٧٧٠٧)، وقال: «هذا حديث صحيح قد اتفق هشام بن زياد النصري و مصادف بن زياد المديني على رواية عن محمد بن كعب القرظي و الله أعلم».

من اليوم

لاحظ أفكارك قبل أن تتحول إلى تركيز.

لاحظ تركيزك قبل أن يتحول إلى إحساس.

لاحظ إحساسك قبل أن يتحول إلى سلوك.

لاحظ سلوكك قبل أن يتحول إلى نتائج

لاحظ نتائجك قبل أن تحدد مصيرك.

أنت لست العنوان الذي أعطيته لنفسك

أو أعطاه لك الآخرون.

أنت لست اكتئاب أو قلق أو إحباط أو توتر أو فشل.

أنت لست سنك أو وزنك أو شكلك أو حجمك أو لونك.

أنت لست الماضي ولا الحاضر ولا المستقبل.

أنت أفضل مخلوق خلقه الله عز وجل.

فلو كان أي إنسان في الدنيا حقق أي شيء.

يمكنك أنت أيضا أن تحققه

بل وتتفوق عليه بإذن الله تعالى.

وتذكر دائما أن

الليل هو بداية النهار.

والشتاء هو بداية الصيف.

والألم هو بداية الراحة.

والتحديات هي بداية الخير

والتفاؤل بالخير هو بداية القوة الذاتية.

لذلك

عش كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك.

عش بحبك لله عز وجل.

عش بالتطبع بأخلاق الرسول عليه الصلاة والسلام.

عش بالأمل.

عش بالكفاح.

عش بالصبر.

عش بالحب.

وقدر قيمة الحياة.

تستطيع أن تكون مع رائد التنمية البشرية في العالم العربي في أمسية من أمسياته الجماهيرية، وتكتشف أقوى الأساليب الفعالة في التنمية الذاتية.

لكي تتعرف على جولات د.الفقي والبلاد التي يزورها

أرجو مراجعة موقعنا على العنوان التالي:

www.ibrahimelfiky.com

عيادة د. إبراهيم الفقي

للاستشارات الشخصية والاجتماعية والمهنية والرياضية

د. الفقي يعتبر من أكثر خبراء التنمية البشرية كفاءة في مساعدة الناس على الإقلاع عن التدخين، التخلص من الوزن الزائد، التحكم في القلق والتوتر، زيادة قوة التركيز والذاكرة، الاتزان في الحياة، وكيفية استخراج القدرات الكامنة لتحقيق الأهداف.

لمعرفة المزيد أو لحجز استشارة خاصة مع الدكتور الفقي يمكنك الاتصال على الأرقام التالية:

مونتريال – كندا: ١ (٥١٤) ٦٢٤-٢٣٢٢

القاهرة– مدينة نصر: ٢٢٧٢٠٠٣ - ٢٢٧٠٧٠٠٦

أو أرسل بريدًا الكترونيًا على العناوين التالية

كندا: info@ibrahimelfiky.com

مصر: train@ibrahimelfiky.com

هذا الكتاب

هذا الكتاب قد يغير حياتك إلى أفضل ما كنت تتوقع

المحاضر الكاتب وخبير التنمية البشرية العالمي د.إبراهيم الفقي

«المفكر هو صانع الأفكار، والأفكار تسبب التفكير، والتفكير يسبب التركيز، والتركيز يسبب الأحاسيس، والأحاسيس تسبب السلوك، والسلوك يسبب النتائج، والنتائج تحدد واقع حياتك، فلو أردت فعلاً أن تحدث تغييرًا في حياتك غير إدراك المفكر».

«التفكير الإيجابي هو مصدر قوة، وأيضًا مصدر حرية... مصدر قوة؛ لأنه سيساعدك على التفكير في الحل حتى تجده، وبذلك تزداد مهارة وثقة وقوة، ومصدر حرية؛ لأنك ستتحرر من معانات وآلام سجن التفكير السلبي وآثاره الجسيمة».

«الحياة التي تعيشها الآن ليست إلا انعكاسًا من أفكارك وقراراتك واختياراتك أنت سواء كنت مدركًا لذلك أم لا، ولو أخذت المسئولية تكون قد بدأت الطريق إلى التغيير والتقدم والنمو».

«من المحتمل أن لا تستطيع التحكم في الظروف، ولكنك تستطيع التحكم في أفكارك؛ فالتفكير الإيجابي يؤدي إلى الفعل الإيجابي والنتائج الإيجابية».

محتويات الكتاب

الموضوع	الصفحة
١٠- استراتيجية البدائل	٤٦
١١- استراتيجية الأوتوجينيك	٤٩
خاتمة الباب الأول........................	٥٤

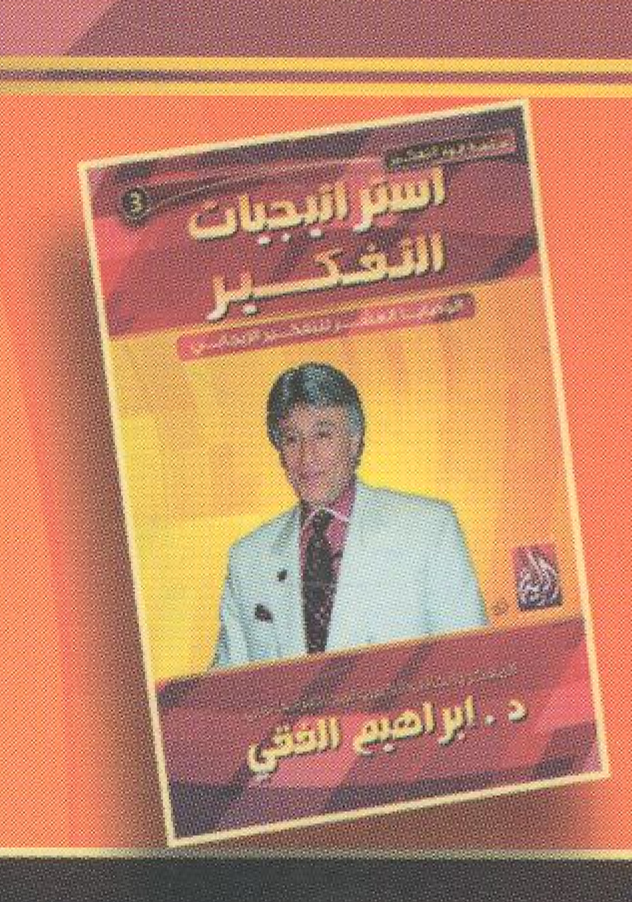
الباب الثاني

الوصايا العشر للتفكير الإيجابي

* * *

استراتيجيات التفكير

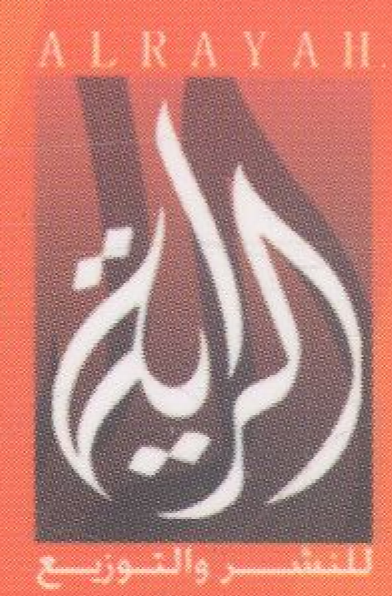
إن كل شيء يحدث أولا في التفكير .. وقوة التفكير لها تأثير على أحاسيسك وسلوكك ونتائجك وبالتالي لها تأثير على واقع حياتك.
وفي هذا الكتاب القوي والجديد في معلوماته ستتعلم كيف تتحكم في قوة التفكير وكيف تحول الأفكار السلبية إلى إيجابية وكيف تصل إلى السلام الداخلي والهدوء النفسي.



من الممكن لأي إنسان أن يكون إيجابيًا في الظروف العادية
ولكن القوة الحقيقية تظهر عندما يواجه الإنسان تحديًا
من تحديات الحياة ويفكر إيجابيًا

(د. إبراهيم الفقي)

برقم إيداع : 2008 / 20109 I.S.B.N : 977-426-015-5



92 شارع أحمد عرابي المهندسين - الجيزة - جمهورية مصر العربية
تليفون وفاكس : 33446727 - 33465252 - 33026637 / 02 +2
Rayatop@hotmail.com

«لم أقرأ من قبل كتابًا أو بحثًا علميًا بهذه القوة .. إنه كتاب شيق [...] بمعلوماته الفريدة من نوعها.. جعلني أتعرف على ما يحدث داخلي والتحكم في تفكيري وأتغلب على انفعالاتي.. فتغيرت حياتي وأصبحت أكثر قدرة على تحقيق أهدافي».

آلان لاروش - تليفزيون CFCF L مونتريال - كندا